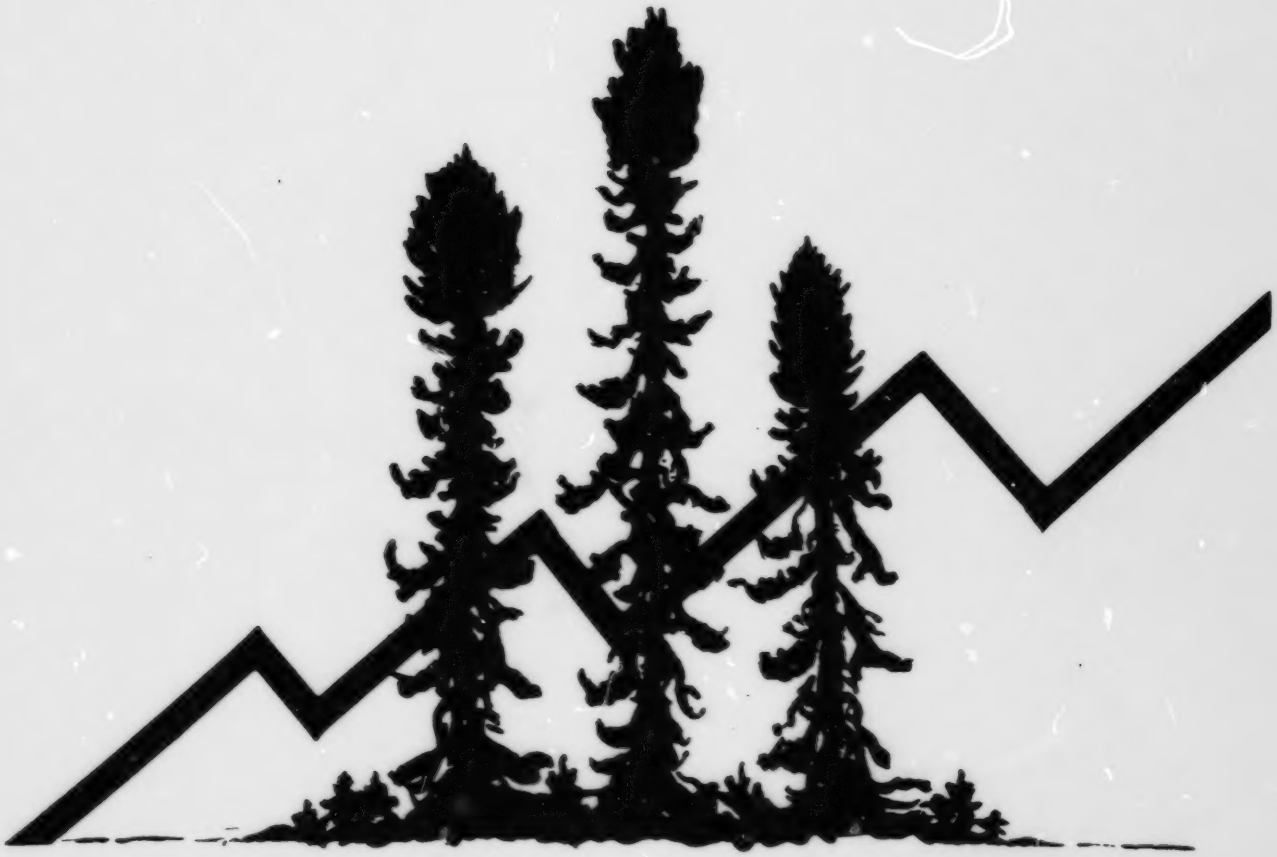
Gouvernement du Canada
Government of Canada

Service canadien des forêts
Canadian Forestry Service

Organisations de propriétaires de boises prives dans l'est du Canada: rétrospective, législation, structure, mode de financement et services

D.S. Curtis

Rapport d'information M-X-162F
Service canadien des forêts — Maritimes



87-04670/

SERVICE CANADIEN DES FORÊTS - MARITIMES

Le service canadien des forêts - Maritimes figure parmi six établissements régionaux du Service canadien des forêts, au sein du Ministère d'agriculture. Le SCF-M dirige un programme de travail orienté vers la résolution de problèmes majeurs en foresterie ainsi que vers le développement de techniques plus efficaces d'aménagement forestier pour les Provinces Maritimes.

Le programme comprend trois éléments principaux; recherche et développement, services techniques et d'information, et développement des ressources forestières. La plupart des travaux de recherches et de développement répondent directement aux besoins des agences d'aménagement forestier, et ont pour but d'améliorer la protection, la croissance et la valeur de la forêt de la region pour une variété d'usagers consommateurs et non-consommateurs; des études sont fréquemment effectuées conjointement avec l'industrie et les gouvernements provinciaux. Les services techniques et d'information du Centre sont destinés à attirer l'attention de clients potentiels sur les résultats des recherches, à leur expliquer les nouvelles techniques d'aménagement forestier, à aider les agences d'aménagement à résoudre des problèmes au jour le jour, et à pleinement renseigner le public sur le programme d'étude du SCF-M.

La direction du développement forestier est responsable du développement, la mise en oeuvre, et l'administration d'ententes conjointes fédérales/provinciales sur le développement des ressources forestières dans les trois provinces maritimes, de la création de possibilités d'emplois dans le développement des ressources forestières, et de fournir des renseignements d'ordre économique aux gestionnaires et propriétaires de terrains leur permettant d'identifier et d'évaluer divers choix d'aménagement forestier à leur disposition.

Rapport final du contracteur
Contrat de service T008-6 SCF

Organisations de propriétaires de boisés privés dans l'est du Canada: rétrospective, législation, structure, mode de financement et services

par

David S. Curtis

Rapport d'information M-X-162F

Contracteur: David S. Curtis
P.O. Box 1047
Trenton, Ont.
K8V 6E6

Autorité scientifique:

Dr. K.L. Runyon et
M. François Julien
Service canadien des forêts-Maritimes
C.P. 4000
Fredericton, N.B.
E3B 5P7

1/ Ce rapport a été revisé par le Service canadien des forêts et approuvé pour distribution. Cette approbation ne signifie pas que le Service canadien des forêts approuve nécessairement toutes les idées et opinions exprimés dans le texte.

1987

© Ministère des Approvisionnements et Services, Canada 1987

Catalogue n° Fo46-19/162F
ISBN 0-662-94351-1
ISSN 0833-1162

On peut obtenir exemplaires de cette publication à l'adresse suivante:

Service canadien des forêts-Maritimes
C.P. 4000
Fredericton, (N.-B.)
Canada
E3B 5P7

This publication is also available in English under the title, Woodlot owner organization in eastern Canada: Historic development, legislation, structure, financing and services.

RESUME

Une description et analyse des organisations de propriétaires de boisés privés de l'est du Canada a été réalisée par une revue de littérature et une série d'interviews avec des spécialistes forestiers de la Nouvelle-Ecosse, de l'Ile-du-Prince-Edouard, du Nouveau-Brunswick, du Québec et de l'Ontario.

Les différentes formes d'organisations examinées comprennent les coopératives, associations, groupements, offices de commercialisation et fédérations. Pour chaque type d'organisation dans chacune des provinces, l'historique, les fondements législatifs, les structures, méthodes de financement et d'opération et les services offerts sont présentés. Les rapports entre organisations et les principaux problèmes et questions litigieuses sont également discutés.

Ces organisations ont principalement été créées pour améliorer la mise en marché des produits forestiers des boisés privés et faciliter l'éxécution de travaux d'aménagement par le regroupement des ressources disponibles. Presque inexistante à l'Ile-du-Prince-Edouard et en Ontario, la commercialisation des produits forestiers des boisés privés est organisée à différents degrés au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Ecosse. Dans ces trois dernières provinces des coopératives et groupements forestiers opèrent également de façon active. Une de leurs fonctions majeures est de participer à la mise en oeuvre de programmes forestiers publics sur les terres de leurs membres.

Les problèmes auxquels font face les organisations de propriétaires inclus principalement; l'absence de marchés suffisants pour écouler leurs produits forestiers, l'indifférence des propriétaires, une trop grande dépendance financière vis-à-vis les gouvernements et un manque de coordination entre la commercialisation et les activités d'aménagement forestiers.

La présence d'organisations de propriétaires est importante pour les gouvernements, l'industrie forestière et pour les propriétaires eux-mêmes; ils assurent des services forestiers et de mise en marché; représentant des milliers de propriétaires, ils réduisent le nombre d'interlocuteurs auxquels font face gouvernements et industries; ils jouent le rôle d'agents d'information et d'éducation auprès de leurs membres, et ils ont le potential pour accroître sensiblement le niveau d'aménagement et de production forestière. Des organisations dynamiques et indépendantes de propriétaires de boisés privés sont nécessaires au développement optimum de cette ressource forestière.

ABSTRACT

A descriptive analysis of woodlot-owner organizations in eastern Canada was carried out through a literature review and personal interviews with forestry specialists in Nova Scotia, Prince Edward Island, New Brunswick, Québec, and Ontario.

Woodlot-owner organizations examined include associations, cooperatives, corporations, group ventures, marketing boards, and federations. For each type of organization in each province, the historical background, legislative basis, objectives, structure and operations, methods of financing, and services provided are reviewed. The present private woodlot situation, the relationships between the organizations and some issues of concern are also discussed.

These organizations have been formed primarily to improve woodlot owners capabilities to market their forest products and to facilitate the execution of forest management activities by grouping and sharing their resources. Almost inexistent in Prince Edward Island and Ontario, active group ventures and cooperatives are operating in Quebec, New Brunswick, and Nova Scotia. Their primary purpose is the delivery of publicly-funded forest management services to their members.

Woodlot-owner organizations are faced with numerous problems, the most serious being the absence of sufficient markets for forest products from woodlots, lack of owner participation, low economic viability without government financial support, and lack of coordination between marketing and forest management activities.

The existence of woodlot-owner organizations is valuable not only to the owners themselves but also to governments and the forest industry; they provide various marketing and forestry services to woodlot owners; they hold the potential to inform and educate the people they represent; they provide a mechanism which enables governments and industry to deal with one organization rather than with several thousand individual woodlot owners; and they increase the availability of woodlot resources for forest management and harvesting. Strong and independent woodlot-owner organizations are important to the future development of woodlot resources.

TABLE DES MATIÈRES

Page

LISTE DES FIGURES vi

REMERCIEMENTS vii

PERSPECTIVE D'ENSEMBLE 1
OBJECTIFS ET PORTÉE DE L'ÉTUDE 2
DÉMARCHE 3
STRUCTURE DU RAPPORT 3
FORMES DES ORGANISATIONS DE PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS 4
Associations 4
Coopératives 4
Corporations 5
Organisations de gestion en commun ou groupements forestiers 5
Offices de producteurs ou de commercialisation . . . 5
Fédérations 6

QUÉBEC
INTRODUCTION 7
RÉTROSPECTIVE 8
ORGANISATIONS 12
Fédération des producteurs de bois du Québec 12
Législation 12
Objectifs 12
Structure et fonctionnement 12
Mode de financement 14
Services 14
Organismes de mise en marché 15
Législation 15
Objectifs 16
Structure et fonctionnement 16
Mode de financement 18
Services 18
Organisations de gestion en commun 21
Objectifs 21
Structure et fonctionnement 21
Mode de financement 25
Services 25
R.E.S.A.M. 26
Autre organisation 26
DISCUSSION 27

NOUVELLE-ÉCOSSE
INTRODUCTION 32
RÉTROSPECTIVE 33
LÉGISLATION RELATIVE A LA MISE EN MARCHÉ 38

Page

ORGANISATIONS
Nova Scotia Woodlot Owners and Operators Association 40
Objectifs 40
Structure et fonctionnement 40
Mode de financement 42
Services 42
Nova Scotia Federation of Landowners and Forest Fiber Producers Associations 43
Objectifs 43
Structure et fonctionnement 44
Mode de financement 45
Services 45
Groupement forestiers 45
Objectifs 45
Structure et fonctionnement 46
Mode de financement 48
Services 49

DISCUSSION 50

NOUVEAU-BRUNSWICK

INTRODUCTION 58

RÉTROSPECTIVE 59

ORGANISATIONS
Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick Inc. 62
Objectifs 62
Structure et fonctionnement 63
Mode de financement 63
Offices de commercialisation 65
Législation 65
Objectifs 68
Structure et fonctionnement 69
Mode de financement 72
Services 72
Autres organisations 73
Associations coopératives 73
Groupements forestiers 75
DISCUSSION 75

ILE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

INTRODUCTION 81

ORGANISATIONS 81
Coopératives 81
Associations 83
DISCUSSION 84

Page

ONTARIO

INTRODUCTION 89

ORGANISATIONS 90
Huronia Woodland Owners Associations 90
Autres organisations 91
DISCUSSION 92

DISCUSSION GÉNÉRALE 97

COMPARAISONS ENTRE LES PROVINCES 97
Commercialisation 97
Aménagement des boisés 99
Facteurs influant sur le succès des organisations de propriétaires de boisés 99

QUESTIONS EN LITIGE 101
Commercialisation 101
Accès prioritaire aux marchés 102
Aménagement forestier 103
CONCLUSIONS 103

PERSONNES INTERVIEWÉES 106
Québec 106
Nouveau-Brunswick 106
Nouvelle-Écosse 107
Île-du-Prince-Édouard 108
Ontario 108

BIBLIOGRAPHIE 109
Québec 109
Nouveau-Brunswick 110
Nouvelle-Écosse 111
Île-du-Prince-Édouard 112
Ontario 112

LISTE DES FIGURES

		Page
Figure 1.	Structure organisationnelle de l'UPA	13
Figure 2.	Offices et syndicats de producteurs et organismes de gestion en commun du Québec	24
Figure 3.	Groupements forestiers en Nouvelle-Écosse	34
Figure 4.	Structure organisationnelle de la NSWOOA	40
Figure 5.	Structure organisationnelle de la NSFLFFPA	44
Figure 6.	Territoires des offices de commercialisation des produits forestiers du Nouveau-Brunswick	60
Figure 7.	Organisation de la Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick.	63

REMERCIEMENTS

L'auteur désire remercier les personnes interviewées qui toutes, sans exception, n'ont ménagé ni leur temps ni leurs connaissances. Nul doute que le sujet traité a suscité beaucoup d'intérêt. C'est là un élément non négligeable de nature à favoriser la mise en valeur future de la forêt privée.

L'auteur désire remercier également le Service canadien des forêts de la région des Maritimes pour son aide financière, pour l'utilisation de ses bureaux et son soutien administratif. MM. Ken Runyon et François Julien du Service canadien des forêts à Fredericton ont grandement collaboré à la réalisation de l'étude. De plus, de concert avec Mme Margaret Cameron, ils ont apporté des commentaires très utiles lors de la rédaction de la version finale.

Des remerciements additionnels vont à M. François Julien pour l'aide précieuse fournie lors du voyage au Québec. Sa participation a, à la fois, facilité les communications et rendu plus facile la compréhension des événements reliés aux forêts privées du Québec.

PERSPECTIVE D'ENSEMBLE

Moins de 10 p. 100 des terres forestières du Canada appartiennent à des propriétaires privés et la majorité d'entre elles à plus de 80 p. 100, sont situées dans l'est du pays. Au total le nombre de propriétaires de boisés privés non industriels[1] se monte à environ 400 000 en Ontario, au Québec, au Nouveau- Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Ile-du- Prince-Édouard. Le pourcentage des terres forestières sous la forme de boisés privés varie de moins de 10 p. 100, en Ontario pour s'élever à 90 p. 100 à l'Ile-du-Prince- Édouard où les boisés ont des répercussions très importantes sur l'économie provinciale.

Les boisés privés sont généralement situés près des secteurs habités et, par conséquent, non loin des voies de communication et de la main-d'oeuvre. Comme leur sol est généralement plus fertile, les boisés privés comptent parmi les terrains forestiers les plus accessibles et les plus productifs, ce qui en fait une source intéressante d'approvisionnement en bois pour l'industrie forestière. C'est également pourquoi la proportion de bois fournie à l'industrie par les boisés privés est supérieure à la proportion de ces derniers par rapport à l'ensemble des terres forestières. Au Québec, par exemple, les boisés privés constituent 10 p. 100 des terres forestières mais produisent jusqu'à 25 p. 100 de l'approvisionnement en bois de l'industrie forestière de la province. Les boisés privés fournissent également le bois de chauffage, les arbres de Noël et le divers produits de l'érable; ils représentent, en outre un élément positif pour le milieu rural en termes d'emplois, de stabilité économique et de qualité de l'environment.

On prévoit des pénuries de bois dans toutes les régions du Canada. Dans les provinces où les boisés privés constituent une part considérable des terres forestières, le bois tiré de cette source prend une importance primordiale dans l'approvisionnement. C'est pourquoi les questions touchant à l'aménagement des forêts privées de même que les valeurs comme la liberté d'action et le respect du droit à la propriété des individus reçoivent une attention de plus en plus grande. D'autres problèmes

---

[1] Forêts privées de moins de 2000 ha dont le propriétaire ne possède pas d'usine de transformation du bois.

relatifs au nombre élevé de propriétaires et au morcellement extrême des forêts privées existent également; l'information tant sur les propriétaires que sur les boisés est incomplète.

Dans plus d'une province, les propriétaires de boisés se sont à la fois organisés et donnés une législation, des structures, des objectifs, un système de financement et des services. Dans de nombreux cas, les organisations en place jouent un rôle important dans la mise en marché du bois provenant des boisés privés et dans l'aménagement de ces derniers. Dans certaines provinces où les propriétaires de boisés sont regroupés en organisations, on réexamine les structures afin d'en comprendre le fonctionnement et, peut-être, d'élargir leur rôle afin de pouvoir relever les défis que représentent l'approvisionnement en bois et l'aménagement forestier. Diverses solutions de rechange, particulièrement en ce qui a trait à la prestation de services d'aménagement forestier financés avec les fonds publics et s'adressant aux propriétaires de boisés par l'intermédiaire d'organismes privés ou quasi-privés, sont à l'étude dans la plupart des provinces. Dans les provinces où il n'y a aucune ou peu d'organisations regroupant les propriétaires, on envisage la possibilité de mettre sur pied des organisations ou des structures visant à leur offrir des services. Il apparaît donc nécessaire d'analyser et de comparer les organisations de propriétaires de boisés et les services qu'elles offrent afin d'en arriver à une meilleure compréhension de la situation actuelle et de voir quelles sont les solutions possibles pouvant améliorer les conditions présentes.

OBJECTIFS ET PORTÉE DE L'ÉTUDE

Au départ, deux objectifs avaient été établis: (1) déterminer et analyser les organisations de propriétaires de boisés de l'est du Canada, et (2) évaluer les solutions permettant d'atteindre à la fois les objectifs des propriétaires que ceux des divers paliers de gouvernements. Comme seulement treize semaines étaient disponibles pour réaliser l'étude et rédiger le rapport, seule une analyse descriptive des organisations de propriétaires de boisés a pu être complétée.

L'étude porte principalement sur les organisations de propriétaires de boisés de l'Ontario, du Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Ile-du-Prince-Édouard, pour être suivie par une courte analyse des questions soulevées et quelques comparaisons entre les provinces. Les associations de producteurs d'arbres de Noël et des produits de l'érable n'ont pas été incluses dans l'étude; les organisations principalement examinées ont été les groupes engagés dans la commercialisation du bois et dans l'aménagement forestier.

DÉMARCHE

Les premières semaines du projet ont servi à recueillir et à passer en revue la documentation, et à prendre les ententes nécessaires en vue des interviews. Les déplacements et les interviews dans les provinces ont duré environ cinq semaines, en commençant par l'Ile-du-Prince-Édouard, suivie de l'Ontario, du Québec, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick. Les cinq dernières semaines ont été consacrées à préparer une première ébauche, à rassembler les données tirées des interviews et des recherches, à donner suite aux appels téléphoniques et à rédiger le rapport.

Les interviews ont été menées de façon non officielle et sans plan déterminé. Étant donné les délais serrés, il a été impossible d'entrer en contact avec chaque organisation ou chaque personne susceptible d'apporter des éléments intéressants tant par leurs connaissances ou expérience sur le sujet. Cependant un nombre de gens et d'organisations suffisants ont été consulté de façon à bien comprendre la situation existante dans chaque province.

STRUCTURE DU RAPPORT

Chaque partie du rapport porte sur une province en particulier et se compose d'une introduction, d'une rétrospective et d'une description des organisations de propriétaires de boisés. On y discute également de la situation actuelle, des rapports entre les organisations et de certains

points particulièrement intéressants. Pour chaque type d'organisation, dans chaque province, on examine le fondement législatif, les objectifs, la structure et le fonctionnement, le mode de financement et les services offerts. La législation relative à la commercialisation en Nouvelle-Écosse est traité séparément, sous une rubrique distincte car le sujet ne s'applique à aucun type d'organisation en particulier.

Étant donné que la majorité de l'information nous a été transmise confidentiellement et en raison du caractère délicat de certains sujets, les sources ont rarement été indiquées. Une liste de personnes interviewées a toutefois été jointe au rapport. Nous assumons l'entière responsabilité de l'exactitude des faits et de l'interprétation des questions à l'étude.

FORMES DES ORGANISATIONS DE PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS

Les organisations de propriétaires de boisés de l'est du Canada comprennent des associations, des coopératives, des corporations, des organisations de gestion en commun ou groupements forestiers, des offices et syndicats de producteurs et des fédérations.

Associations

Les associations sont généralement des sociétés non incorporées de gens qui se sont regroupés dans un but commun qui, dans ce cas-ci, est de promouvoir l'aménagement forestier, d'encourager la formation des membres et de leur diffuser de l'information. Certaines provinces ont une loi sur les sociétés ou l'équivalent, en vertu de laquelle les associations peuvent s'enregistrer. En Nouvelle-Écosse, les représentants des associations peuvent faire office d'agents de négociation autorisés pour la vente de bois provenant de producteurs privés.

Coopératives

La coopérative (coop) permet la substitution de l'action individuelle par l'action collective; chaque province a une loi sur les coopératives ou l'équivalent, en vertu de laquelle les coopératives peuvent s'incorporer. Les coopératives fonctionnent de la même façon que les compagnies: elles sont à but lucratif et réunissent des capitaux en vendant des

parts. Cependant, elles sont différentes des compagnies sur un point; en effet, chaque membre ne dispose que d'une voix, quel que soit le nombre de parts qu'il possède, et les profits sont versés aux membres proportionnellement à leurs ventes à la coop. La coopérative est une organisation privée et ses membres ne sont aucunement tenus de commercialiser le bois par son intermédiaire, bien que sa réussite ultime repose sur le degré d'appui des membres. Les industries de transformation du bois ne sont aucunement obligées de négocier avec les coopératives ni de s'approvisionner en bois chez elles.

Corporations

Un groupe ou une association peut se constituer en corporation à but lucratif ou sans but lucratif en vertu de la loi sur les compagnies de sa province, suivant ses objectifs et ses activités. Les principaux avantages de ce régime sont la responsabilité limitée des membres et les avantages fiscaux possibles.

Organisations de gestion en commun ou groupements forestiers

Les organisations de gestion en commun ou groupements forestiers sont des organisations formées de propriétaires de boisés qui se sont regroupés afin d'arriver à réduire les déséconomies d'échelle et le morcellement de leurs terres. Leur objectif premier est d'offrir des services d'aménagement forestier financés avec les fonds publics, mais elles sont également des sociétés à but lucratif. Au Québec, on les appelle des groupements forestiers, des sociétés d'aménagement, des sociétés sylvicoles ou des organisations de gestion en commun (O.G.C.). Au Nouveau-Brunswick, ce sont des groupements forestiers et, en Nouvelle-Écosse, des group ventures (groupements forestiers). Pour une consultation plus facile, l'expression "organisation de gestion en commun" ou "groupement forestier", selon la province, sera utilisée tout au long du rapport.

Offices de mise en marché ou de commercialisation[1]

Dans chacune des cinq provinces à l'étude, on trouve une loi sur la mise en marché des produits agricoles ou l'équivalent, aux termes de

[1]Mise en marché et commercialisation sont utilisées indistinctement tout ou long du rapport.

laquelle les définitions des produits agricoles, dans chaque cas, englobent les produits forestiers. Les propriétaires de boisés et les producteurs de bois du Québec et du Nouveau-Brunswick ont utilisé ces lois comme mesure habilitante pour mettre sur pied des offices régionaux de producteurs ou de commercialisation ayant compétence à l'égard de la mise en marché du bois provenant de la forêt privée. Ce sont les propriétaires de boisés et les producteurs qui, par leur vote, décident de la création d'un office de commercialisation; une fois mis sur pied, les offices ont toute compétence à l'égard de la production de bois provenant des boisés dans leurs secteurs. Et, très important, les offices détiennent le pouvoir de négocier avec les représentants des industries de transformation du bois. Si on ne parvient pas à un accord ou si le représentant d'une industrie de transformation refuse de traiter avec l'office de commercialisation, ce dernier peut avoir recours à un organisme de surveillance nommé par le gouvernement et avoir accès aux procédures de conciliation et d'arbitrage, assurant ainsi qu'une entente sera conclue. Les offices de commercialisation peuvent agir à titre d'agents de négociation, d'agents de vente, ou les deux, et peuvent, ou non, détenir des droits exclusifs pour mettre en marché le produit ainsi réglementé.

Fédérations

Les organisations régionales de propriétaires de boisés dont les objectifs sont semblables au sein d'une province peuvent se regrouper en fédération. Le rôle principal de ce type d'association consiste à agir comme groupe de pression au nom des membres et à coordonner les diverses activités de ces derniers. Une fédération permet aux organismes de se faire entendre avec une certaine vigueur et d'avoir une plus grande influence que s'ils n'agissaient seuls. C'est en fait une forme d'action collective appliquée aux organisations plutôt qu'aux personnes. Les organismes de mise en marché du Québec et du Nouveau-Brunswick se sont constitués en fédérations et, en Nouvelle-Écosse, il existe deux organisations formées sur le modèle de la fédération, qui regroupent des associations régionales.

QUÉBEC

INTRODUCTION

Les forêts du Québec recouvrent environ le cinquième de la superficie forestière productive du Canada. L'industrie québécoise qui repose sur cette ressource se compose de 56 usines de pâtes et papiers, d'environ 1 200 scieries et de nombreuses autres petites usines ou industries axées sur la production forestière. Les boisés représentent environ 11 p. 100 des terres forestières productives accessibles et se concentrent principalement dans la partie sud de la province, le long du fleuve Saint-Laurent et ses tributaires. Dans ces régions, le pourcentage de terres forestières qui appartiennent à des propriétaires de boisés se situe autour de 35 p. 100, mais s'élève jusqu'à 95 p. 100 dans les Cantons de l'Est. L'importance relative des boisés augmente lorsqu'on considère que les forêts les plus productives sont situées dans la partie sud du Québec, et que les boisés recouvrent 29 p. 100 de la zone primaire d'aménagement.[1]

L'une des conséquences de cette répartition de la forêt privée est que 11 p. 100 des propriétés privées produisent 25 p. 100 (environ 6 millions de mètres cubes par année) du bois d'industrie; ces terres sont par conséquent essentielles au maintien et à l'approvisionnement d'une industrie dont le bois est la principale matière première. L'importance des boisés est encore accrue par la proximité des secteurs habités, des routes et des utilisateurs de bois.

Le nombre de propriétaires de boisés au Québec s'élève à environ 125 000, dont 85 p. 100 possèdent moins de 122 hectares (300 acres). Le boisé moyen est de 120 acres. Environ 32 p. 100 des propriétaires de boisés sont des agriculteurs soit une baisse de 50 p. 100 depuis 1973.

---

[1] Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement forestier 1984-1990.

La majorité des propriétaires (85 p. 100) considèrent la production commerciale du bois comme l'une des principales raisons de posséder un boisé, ce qui indique un intérêt et un degré d'activité très élevés.[1]

C'est le Québec qui, des cinq provinces à l'étude, a le plus long passé relativement à la mise sur pied d'organisation de propriétaires de boisés. sur le plan de la mise en marché, il y a 15 offices ou syndicats de producteurs de bois comprenant tous les boisés privés du Québec. Ces organismes sont regroupés en une fédération, la Fédération des producteurs de bois du Québec (FPBQ). La FPBQ est à son tour membre de la puissante Union des producteurs agricoles (UPA), de laquelle elle tire la plus grande part de sa force et de sa capacité à fournir des services de soutien à ses offices et syndicats membres. Sur le plan de l'aménagement des boisés, il y a 47 organisations de gestion en commun, dont le tiers s'est structuré en organisation-cadre (Regroupement des sociétés d'aménagement-RESAM).

Le Québec a toujours été considéré comme le chef de file dans la défense et l'organisation des intérêts des propriétaires de boisés et a souvent servi de modèle dans les autres provinces. En effet, l'évolution des organisations de propriétaires de boisés au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse est largement fondée sur l'exemple du Québec. Pour cette raison le Québec est la première province présentée dans ce rapport.

RÉTROSPECTIVE

Au début des années cinquante, la mise en marché des produits agricoles, notamment des produits forestiers, était caractérisée par une instabilité et des prix peu élevés, de même que par des conditions de vente fixées unilatéralement par l'acheteur (peu

---

[1] Desrosiers, N., Enquête auprès des propriétaires forestiers du Québec, Faits saillants, F.P.B.Q., 1985.

l'acheteur (peu d'acheteurs, beaucoup de vendeurs). En 1951, le gouvernement du Québec mettait sur pied la Commission Héon dont le mandat était d'étudier ces problèmes. Se fondant principalement sur l'expérience suédoise, la Commission recommandait, entre autres, la création d'un organisme de mise en marché des produits agricoles chargé de surveiller, de coordonner et d'améliorer la mise en marché des produits agricoles. En 1956, le gouvernement adoptait la Loi des marchés agricoles, maintenant connue sous le nom de Loi sur la mise en marché des produits agricoles.[1] Cette Loi englobe les produits forestiers dans la définition des produits agricoles et permet la création d'organismes locaux de mise en marché des produits forestiers.

L'élément à l'origine de l'adoption de cette législation a été l'Union catholique des cultivateurs (UCC, créée en 1924), organisme précurseur de l'Union des producteurs agricoles (UPA) qui joue aujourd'hui un rôle primordial dans le milieu rural québécois. Après l'adoption de la Loi, l'UCC a exercé son influence en encourageant la formation d'organismes locaux de mise en marché. En fait, l'une des premières applications de la nouvelle Loi a porté sur les produits forestiers, et les premiers offices de mise en marché ont été créés en 1957 et en 1958 dans l'est du Québec, dans la région de Gaspé. Cependant, la volonté réelle d'organiser la commercialisation s'est vraiment faite sentir au cours des années soixante et s'est maintenue jusqu'en 1982, année où le dernier organisme de mise en marché a été mis sur pied. L'UPA a financé le lancement et le fonctionnement initial des organismes de mise en marché; le gouvernement, pour sa part, a fourni l'aide législative nécessaire, sans apport de fonds. Les règlements en vertu desquels les organismes sont créés portent le nom de plans conjoints. Il y a aujourd'hui 18 plans conjoints administrés par 15 offices et syndicats de producteurs.

L'industrie forestière s'est opposée à la mise à la formation d'organismes de mise en marché en tentant, sans succès, de faire retirer les produits forestiers de la définition des produits agricoles. Au début, certaines compagnies sont allées jusqu'à refuser de traiter avec

---

[1] R.S.Q. 1977, c. M-35

les organismes de mise en marché, allant jusqu'à laisser entendre qu'elles iraient chercher leur bois ailleurs, par exemple, sur les terres de la Couronne. En réponse à cette attitude, le gouvernement a adopté la Loi du prix du bois à pâte vendu par des agriculteurs et des colons[1], qui autorisait le gouvernement à obliger les compagnies à acheter des organismes, des volumes de bois donnés, à des prix donnés. La Loi n'a été appliquée qu'à quelques reprises pour être finalement abandonnés, le gouvernement préférant utiliser d'autres moyens pour inciter l'industrie forestière à traiter avec les organismes de mise en marché.

Au cours de leurs premières années de fonctionnement, les organismes de mise en marché ont porté leur action sur l'augmentation du prix du bois en agissant principalement comme agents négociateurs pour le compte des producteurs de bois. Au début, les acheteurs n'avaient pas à négocier avec les organismes, mais des modifications ultérieures à la Loi ont rendu les négociations obligatoires. Au fil des ans, le rôle des organismes a évolué et ils sont devenus en plus des agents de vente; aujourd'hui, la plupart des organismes sont directement engagés dans toutes les étapes de la mise en marché du bois à pâte. La Fédération des producteurs de bois du Québec (FPBQ) a été créée par les organismes de mise en marché, en 1970, remplaçant ainsi un comité provincial qui existait de façon non officielle depuis 1958. A l'origine, elle a été mise sur pied dans le but de regrouper les organismes et d'agir ainsi comme groupe de pression auprès du gouvernement; elle est ensuite devenue le principal porte-parole pour pratiquement tous les sujets qui touchent l'ensemble ou la majorité des organismes membres.

Il est difficile de situer exactement à quel moment l'intérêt pour l'aménagement des boisés a réellement pris de l'importance; d'après certaines indications, il semble que l'UPA favorisait déjà ce type d'action dès les années cinquante. En fait, la reconnaissance officielle du potentiel que représentaient les boisés a vraisemblablement eu lieu lors de l'Opération dignité dans la région de Gaspé, vers la fin des années soixante. La menace de fermeture de plusieurs villages et paroisses.

---

[1] S.Q. 1964, c. 94

dans cette région où l'activité économique n'était déjà pas florissante a suscité une réaction spontanée parmi la population qui a préféré demeurer chez elle et vivre de ses ressources plutôt que de quitter la région. Deux grandes unités de gestion ont alors été mises sur pied par les villages; leur objectif était la mise en valeur des ressources. L'une des premières utilisations du Fonds de recherches forestières de l'université Laval a été l'exécution de travaux d'aménagement forestier dans ces unités, de 1970 à 1975.

L'Opération dignité, qui fonctionnait sensiblement comme un groupe de pression orienté vers la mise en valeur des ressources régionales, de même qu'un intérêt grandissant pour l'aménagement des boisés, ont amené la FPBQ et l'UPA à donner conjointement à M. Louis-Jean Lussier le mandat d'effectuer une étude sur l'aménagement des boisés. Dans cette étude, on recommandait l'établissement de sociétés sylvicoles, fondées en grande partie sur le modèle d'organisations semblables en France, et au sein desquelles les propriétaires de boisés seraient des actionnaires et soumettraient leurs terres à une gestion collective. Cette recommandation a mené à la mise sur pied du premier groupement forestier, en 1971. Le gouvernement a également appuyé ce mode de gestion qui allait bientôt devenir très populaire; en effet, il y a 47 groupes de ce genre au Québec aujourd'hui. Nombre de ces groupes ont reçu l'aide des organismes de mise en marché de leur région, qui les considéraient comme un moyen efficace de favoriser l'aménagement. D'autres groupes se sont créés par leurs moyens propres. Au départ, leurs intérêts portaient sur un large éventail d'activités fondées sur la mise en valeur des ressources; aujourd'hui, ils se concentrent principalement sur la foresterie et l'administration des programmes de foresterie financés avec les fonds publics. Le Regroupement des sociétés d'aménagement (RESAM) a été créé en 1980, dans le but d'unifier les organisations de gestion en commun.

ORGANISATIONS

Fédération des producteurs de bois du Québec

Législation

La FPBQ est une association constituée en vertu de la Loi des syndicats professionnels[1].

Objectifs

Les objectifs de la Fédération consistent principalement à favoriser une certaine unité au sein de ses 15 offices et syndicats membres et à les coordonner. En outre, son but est d'aider à l'administration des plans conjoints; de donner de l'essor à la mise en marché et à l'aménagement forestier; d'étudier les problèmes relatifs à la production et à la mise en marché du bois; de fournir de l'information sur la production et la vente de bois; d'analyser les lois en vigueur; et d'exercer des pressions pour faire adopter de nouvelles lois. En général, les intérêts de la Fédération sont les intérêts économiques, sociaux et moraux de ses membres.

Structure et fonctionnement

La Fédération est l'organisation-cadre regroupant les 15 offices et syndicats de producteurs de bois. Elle est dirigée par un conseil d'administration composé d'un administrateur nommé par chaque office ou syndicat de producteurs, chacun d'entre eux ne disposant que d'une voix. Est aussi constitué un comité exécutif dont les membres, au nombre de cinq, sont choisis parmi les administrateurs : le président, le vice-président et trois autres. Le conseil d'administration embauche 16 personnes chargées d'exécuter les décisions prises et de poursuivre les diverses activités de la Fédération. Ce personnel comprend un secrétaire-trésorier et directeur exécutif, des adjoints, des coordonnateurs de programmes ainsi que des employés de bureau et d'administration. La Fédération fonctionne de façon démocratique et n'adopte des positions qu'après consultation des membres.

---

[1]. R.S.Q. 1977, C. S-40. L'article 19 de la Loi stipule que les syndicats au nombre de trois ou plus peuvent être constitués en fédération.

Afin d'étudier en profondeur les questions à l'ordre du jour et de faire des recommandations au conseil d'administration avant que des décisions ne soient prises, la Fédération a mis sur pied un vaste système de comités. Le mandat et la composition de chaque comité sont déterminés par le conseil d'administration de la Fédération, au déout de chaque année; chaque comité rend directement compte au conseil d'administration. Le président et le secrétaire de la Fédération sont des membres d'office de chaque comité. Les questions étudiées par les comités sont les suivantes: négociations contractuelles, mise en marché, aménagement forestier, et nombre d'autres sujets d'intérêt courant ou à long terme.

La force et l'influence de la FPBQ proviennent en grande partie de son affiliation avec l'UPA (figure 1). L'UPA se compose de 16 fédérations régionales qui regroupent divers syndicats dans chaque région (à l'exception des offices de producteurs de bois), et de 12 fédérations spécialisées qui s'occupent de sujets ou de produits particuliers, par exemple, les oeufs, le lait et le bois (dans laquelles sont regroupés les organismes de mise en marché des produits forestiers). Le président de la FPBQ fait partie du conseil d'administration de l'UPA et les administrateurs de la FPBQ font office de délégués à l'assemblée annuelle de l'UPA. En outre, les membres de la Fédération peuvent participer aux comités de l'UPA.

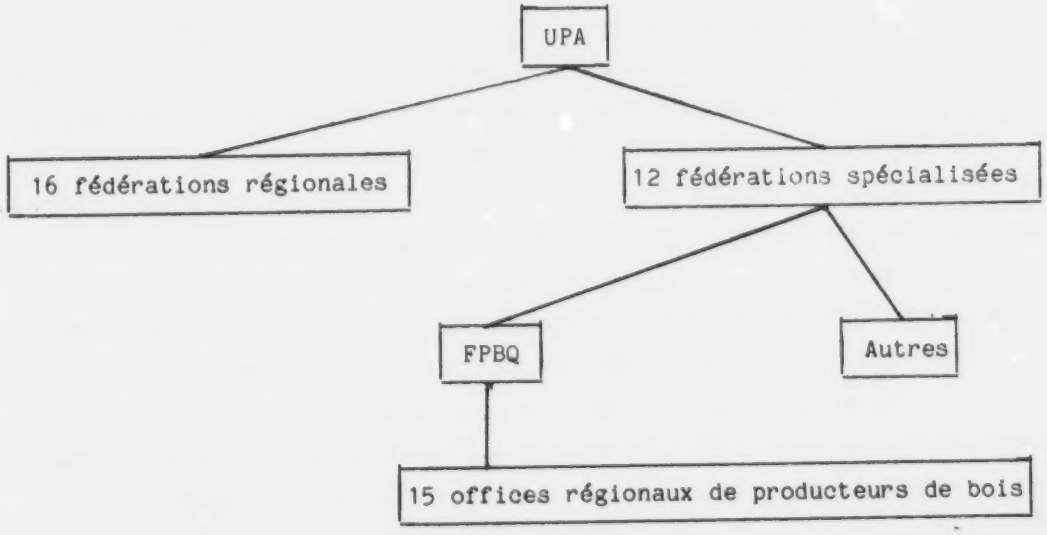


Figure 1. Structure organisationnelle de l'UPA

Mode de financement

La FPBQ est financée par le biais d'un montant prélevé sur chaque unité de volume de bois vendue par l'intermédiaire de ses offices et syndicats membres. Le prélèvement est actuellement de 0,07 $/m^3, et permet de rémunérer la moitié du personnel de la Fédération. En outre, la Fédération reçoit des subventions du gouvernement provincial pour la mise en oeuvre de certains programmes comme l'inventaire des forêts privées. Grâce à ce dernier appui financier, le traitement des autres membres du personnel de la Fédération est assuré.

L'UPA est financée par le biais des cotisations payées par les agriculteurs de même que des prélèvements effectués auprès de ses fédérations membres.

Services

La FPBQ coordonne diverses activités des offices de producteurs. Elle exerce des pressions auprès du gouvernement relativement aux lois et aux règlements qui intéressent les propriétaires de boisés et les producteurs, et élabore, défend et appuie diverses politiques en leur nom. Il semble généralement admis que la FPBQ constitue le porte-parole incontesté des propriétaires de boisés au Québec. En plus de défendre les intérêts de ce groupe, la Fédération constitue un moyen de communication efficace entre les offices et syndicats de producteurs, et entre ces derniers et les gouvernements ou l'industrie. Au cours des négociations annuelles avec l'industrie, par exemple, la Fédération joue le rôle de centre d'information pour le compte des divers comités de négociation.

La Fédération s'occupe également de l'exécution de divers programmes financés par le gouvernement, par exemple, le programme d'inventaire forestier mentionné précédemment. Même si elle ne participe plus à l'administration des fonds relatifs aux ententes fédérales-provinciales ou des fonds provinciaux destinés aux services d'aménagement des boisés, fournis par les offices de producteurs et les organisations de gestion en commun, la Fédération joue toujours le rôle de groupe de pression à cet égard; en outre, elle a pu exercer son influence dans l'élaboration de la dernière entente auxiliaire Canada- Québec sur le développement forestier.

Organismes de mise en marché

Législation

C'est en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles[1] que les 15 offices et syndicats de producteurs du Québec ont compétence à l'égard de la production de bois provenant des boisés privés. L'objet de cette Loi est de "mettre à la disposition des producteurs et des consommateurs un moyen supplétif de mise en marché ordonnée et juste des produits agricoles".[2] Comme la définition des produits agricoles comprend les produits forestiers, la Loi s'applique à la mise en marché du bois.

La Loi est appliquée par le biais de plans conjoints qui sont administrés par des organismes (office ou syndicat) de mise en marché et qui définissent tous les pouvoirs de ce dernier. Le plan conjoint précise en détail d'autres éléments, par exemple, les requérants, les produits visés, le territoire, la composition du conseil d'administration ainsi que les fonctions des administrateurs et les modes d'élection et, enfin, le mode de financement. Un plan conjoint peut s'appliquer à la province entière ou à une région en particulier; les organismes de mise en marché sont toutefois avant tout à caractère régional.

L'application de la Loi et le fonctionnement de tous les organismes de mise en marché de divers produits, constitués en vertu de cette Loi, font l'objet d'une surveillance de la part de la Régie des produits agricoles, désignée ci-après sous le nom de la Régie[1], dont l'objectif est de favoriser une mise en marché ordonnée, efficace et juste tant pour les producteurs que pour les consommateurs. La Régie se compose de sept régisseurs, dont un président et deux vice-présidents, nommés par le gouvernement pour une durée de dix ans.

La demande d'approbation d'un plan conjoint peut être adressée à la Régie par un groupe de dix producteurs ou plus, ou par une association de producteurs. Il faut y inclure un projet de plan de même que les raisons

---

[1]. R.S.Q. 1977, c. M-35.

[2]. Article 2.

justifiant son exécution. Si la Régie approuve le projet, avec ou sans modification, des audiences publiques sont tenues afin que la Régie puisse procéder à une évaluation préliminaire de l'acceptabilité du plan et entendre les propriétaires de boisés. Le plan doit ensuite être soumis au référendum des propriétaires de boisés intéressés. Pour entrer en vigueur, un plan doit être approuvé par au moins les deux tiers de ceux qui ont voté. Au moins la moitié des propriétaires de boisés intéressés doivent avoir voté. Une fois appliqué, le plan lie tous les propriétaires de boisés de la région.

Les plans conjoints varient, suivant les besoins de commercialisation du territoire couvert et les désirs des propriétaires de boisés; cependant, dans tous les cas, ils permettent l'organisation collective de la commercialisation d'un produit agricole en octroyant des pouvoirs de négociation aux vendeurs de ce produit.

Objectifs

Les organismes de mise en marché ont été mis sur pied dans le but de contrecarrer ce qui était perçu à l'époque comme des pratiques commerciales restrictives et de réduire l'incapacité des producteurs, pris individuellement, de traiter efficacement avec les acheteurs. Leur principal objectif est d'organiser la mise en marché du bois et d'améliorer les conditions de cette commercialisation pour le compte des producteurs de bois. En outre, les organismes tentent d'améliorer la situation relative à l'utilisation finale des produits du bois, de réduire les coûts de production et de mise en marché, d'améliorer la qualité et la productivité, d'accroître les débouchés, de représenter les propriétaires de boisés et les producteurs dans leur territoire et, dans certains cas, d'organiser et de réduire les frais de transport.

Structure et fonctionnement

Le plan conjoint peut être administré par l'office établi en vertu du plan; cependant, la Loi sur la mise en marché des produits agricoles prévoit également que l'administration du plan peut être confiée à un

---

[1]. En anglais, cette expresion correspond à Farm Products Marketing Board. On utilise le terme "Régie" pour éviter de confondre avec l'expression "office de producteurs" (marketing board) qui s'applique aux organismes locaux de mise en marché du bois qui administrent les plans conjoints relatifs aux produits forestiers. Dans les autres provinces, l'équivalent de "Régie" pourrait être "Commission".

syndicat, une fédération de syndicats ou une association coopérative. La structure réelle repose donc sur le genre d'organisme choisi pour administrer le plan conjoint, mais chacun se compose généralement d'un conseil d'administration formé d'administrateurs élus par les propriétaires de boisés dans les districts de la région de l'organisme de mise en marché[1], de même que du personnel nécessaire pour remplir les fonctions de commercialisation et autres activités dans lesquelles l'organisme est engagé. A leur tour, les organismes régionaux sont affiliés à la FPBQ.

La différence entre un office et un syndicat ne semble pas particulièrement importante sur le plan du fonctionnement des groupes; cette différence apparaît cependant plus significative sur le plan juridique. En effet, l'office est créé à partir du plan conjoint et prévoit une structure pour l'administration de ce plan. Le syndicat est une association créée en vertu de la Loi des syndicats professionnels[2], dont la tâche est d'administrer le plan conjoint une fois ce dernier approuvé par la Régie. La Régie exige que le syndicat soit représentatif des propriétaires de boisés et des producteurs dans sa région; la plupart des régions ont choisi ce type d'organisation pour administrer le plan conjoint.

Les pouvoirs qui sont octroyés en vertu du plan conjoint sont différents d'une région à une autre et reposent sur la décision prise par une majorité de propriétaires de boisés lors d'une réunion convoquée à cette fin. La plupart des plans ne s'appliquent qu'au bois à pâte et seuls quelques-uns comprennent le bois de sciage. Le plan conjoint peut accorder à un office ou syndicats de producteurs le droit exclusif de commercialiser le produit visé ou lui octroyer simplement le droit de négocier les conditions de vente, laissant le travail d'agent de vente aux commerçants et aux acheteurs du territoire couvert. Dans le premier cas, l'office ou le syndicat de producteurs est l'agent de négociation et l'agent de vente exclusif, de sorte que tous les producteurs doivent passer (exclusivement) par l'office pour mettre en marché leurs produits.

---

[1] Pour faciliter la compréhension, les groupes sont désignés sous le nom d'organismes de mise en marché, que ce soit un office ou un syndicat qui administre le plan.

[2] R.S.Q. 1977, c S-40

Dans le dernier cas, l'office ou le syndicat de producteurs agit seulement comme agent de négociation. La majorité des organismes de mise en marché a donc l'exclusivité en ce qui concerne le bois à pâte seulement, certains ont l'exclusivité à la fois du bois à pâte et du bois de sciage, tandis que d'autres n'ont aucun droit d'exclusivité.[1] En plus des pouvoirs que lui confère le plan conjoint, le syndicat ou l'office de producteurs détient également les pouvoirs d'une compagnie en vertu de la Loi sur les compagnies[2].

Mode de financement

Les droits octroyés en vertu d'un plan conjoint comprennent celui de déduire un prélèvement sur chaque unité de volume de bois produite, visée par le plan et ce, dans le but de financer l'exécution du plan. Le montant du prélèvement est déterminé par l'organisme de mise en marché et varie selon l'échelle de fonctionnement de l'organisme et les activités autorisées par le plan conjoint. La plupart des organismes s'occupent également de l'administration des divers programmes de foresterie financés par le gouvernement et peuvent recevoir des fonds à cette fin.

Services

Le rôle principal des offices et syndicats de producteurs est de négocier les contrats de vente et les conditions de mise en marché avec les industries utilisant le bois, à l'intention et au nom de tous les propriétaires de boisés et producteurs dans leur région. Dans les contrats négociés, on peut déterminer, entre autres, les quantités, les prix, les délais de livraison, les dispositions relatives au mesurage, les prélèvements et les conditions de paiement.

Les services de mise en marché que fournit l'office ou le syndicat dans son territoire varient d'une région à une autre, car les plans conjoints sont eux-mêmes différents suivant les besoins et les souhaits des propriétaires de boisés. Si l'organisme de mise en marché joue le

---

[1]. La région du Bas-Saint-Laurent donne un bon exemple de plan conjoint octroyant plusieurs droits (Gazette officielle du Québec, 10 novembre 1976), et la région de la Gaspésie, de plan conjoint n'accordant que le pouvoir de négociation (Gazette officielle du Québec, 31 mai 1958).

[2]. R.S.Q. 1977, c. C-38

rôle d'agent de vente, le prix négocié est le prix à la livraison et le marché comprend alors des dispositions couvrant tous les aspects de la commercialisation du bois. L'organisme peut également exercer un contrôle sur le transport routier du bois, et déduire les frais de camionnage (généralement négociés avec l'association locale de camionnage) et le prélèvement de l'organisme, et remettre le solde au producteur. Certains organismes ont modifié leur système de sorte que les frais de camionnage à déduire sont regroupés, tous les producteurs recevant ainsi le même montant fixé avant le transport de leur bois, quel que soit l'endroit d'où vient le bois par rapport au consommateur. Si l'office ou le syndicat de producteurs n'est qu'un agent de négociation, le prix négocié n'est alors qu'un prix en bordure de chemin, et les commerçants et les acheteurs ou le consommateur lui-même jouent le rôle d'agent de vente.

Comme plusieurs usines achètent leur bois de plus d'un organisme de mise en marché, il est courant que ces organismes se regroupent pour négocier. Ils mettent sur pied un comité de négociation, formé de représentants de chaque office de producteurs, qui traite avec un acheteur particulier. La Régie n'est pas directement engagée dans la négociation; elle préfère laisser aux parties intéressées le soin de régler les détails et de prendre les mesures nécessaires. Toutefois, en cas de désaccord entre les parties, elle a le pouvoir de nommer un conciliateur. Si aucune entente n'est conclue, la Régie peut nommer un arbitre ou agir elle-même en tant qu'arbitre, ce qui est plus souvent le cas. On peut avoir recours à l'arbitrage pour régler toutes les questions sauf celles qui portent sur les volumes et les délais de livraison, et la décision est finale et exécutoire pour les deux parties.

Certains organismes ont commencé à négocier des marchés à long terme, de cinq ans ou plus, en vertu desquels le volume est fixe mais le prix est déterminé sur une base annuelle. La région de l'Estrie est allée jusqu'à négocier un contrat de dix ans avec un consommateur; le prix est établi suivant une formule fondée sur divers facteurs économiques, incluant l'indice des prix à la consommation. De l'avis de

plusieurs, ces types de contrat favorisent la stabilité des marchés à long terme et sont avantageux tant pour les acheteurs que pour les vendeurs.

L'un des domaines les plus controversés relativement au rôle des organismes de mise en marché est l'application d'un système de contingentement de la production dans les régions où l'organisme agit à titre d'agent de vente. La forme et le fonctionnement du système varient, mais l'effet ultime est d'attribuer aux producteurs des volumes fixes, qui sont fondés sur le volume total établi dans le contrat.

Les organismes de mise en marché s'occupent également de la prestation de services d'aménagement forestier dans leurs régions. Même s'ils n'administrent plus les programmes destinés aux groupements forestiers, les offices et syndicats participent toujours à l'administration des subventions aux propriétaires de boisés qui ne sont pas membres d'une organisation de gestion en commun ou dont les terrains ne sont pas entièrement gérés par une telle organisation. Toutefois, il semble, d'après certains indices, que les méthodes ayant trait à la remise de subventions à tous les propriétaires de boisés, puissent être modifiées; le rôle de l'office ou du syndicat de producteurs pourrait donc, à cet égard, lui aussi être modifié.[1]

En collaboration avec la FPBQ, les offices ou syndicats de producteurs ont contribué à l'élaboration de plans de mise en valeur des boisés à l'échelle régionale; ce sont eux, principalement, qui se sont chargés de leur mise en oeuvre. Ces plans possèdent tout le potentiel nécessaire pour devenir des outils de base dans l'aménagement des boisés. Bien que les régions ne soient pas toutes pourvues de ces plans de mise en valeur, le nombre de ces plans augmente sans cesse.

En plus de l'aménagement forestier, certains organismes de mise en marché négocient l'obtention d'un fond dans le cadre de leurs contrats, qui pourrait être utilisé pour assurer des services d'aménagement forestier aux propriétaires de boisés du territoire. Parmi les autres services qu'un office ou syndicat peut offrir, il y a la planification et

---

[1] Dans une directive récente (Jan 1987) le Ministère de l'énergie et des ressources a proposé de reconnaître les syndicats et offices de producteurs comme les agents de livraison des programmes d'aide aux propriétaires non affiliés aux groupements forestiers (OGCs). En même temps le Ministère reconnaît également les OGC comme agents de livraison du programme d'aide aux propriétaires membres d'un groupement.

la recherche de marchés, la représentation régionale des propriétaires de boisés et des producteurs, et la mise en oeuvre de programmes d'information et de formation. A titre d'exemple, le syndicat des producteurs de bois de la Mauricie a embauché un agent d'information pour l'aider à comprendre les besoins des propriétaires de boisés de la région, en raison, principalement, du faible taux de participation des propriétaires de boisés au fonctionnement du syndicat. Les organismes de mise en marché jouent un rôle important dans le secteur de la forêt privée et contribuent largement à l'économie de leur région.

Organismes de gestion en commun

Objectifs

Les objectifs des organismes de gestion en commun (OGC) sont de regrouper les boisés ou des parties de boisés en unités plus larges de façon à profiter des économies d'échelle et à partager les ressources tout en arrivant à une mise en valeur maximale et à un aménagement forestier intensif des terrains des membres. Les organisations de gestion en commun visent également à améliorer la productivité des boisés par la conservation et le développement du potentiel ligneux, à stabiliser et participer à l'essor économique du milieu rural, à former et utiliser un bassin de travailleurs forestiers, et à engager le propriétaire de boisé dans la prise de décisions relatives à l'aménagement des boisés.

Structure et fonctionnement

L'organisme de gestion en commun est une association libre regroupant des propriétaires de boisés voulant gérer collectivement leurs boisés. Ces propriétaires sont constitués en compagnies à capital-actions dont l'objectif est l'aménagement forestier des terres des actionnaires. Bien qu'elles soient structurées de façon semblable, ces compagnies peuvent être axées sur le profit, l'emploi ou l'aménagement des ressources forestières, selon les désirs des membres. L'un des principaux avantages de la compagnie est la responsabilité limitée des actionnaires et des administrateurs.

Au début, les OGC se présentaient sous deux formes différentes. L'une était la société sylvicole, en vertu de laquelle le propriétaire de boisé demeurait propriétaire du bois qui était coupé sur sa terre et était responsable de ses propres ventes. Du point de vue du revenu, il était considéré comme travailleur autonome et payait au groupe un certain montant qui correspondait aux services fournis. Cette structure entraînait cependant certains problèmes liés, par exemple, à l'assurance-chômage et aux accidents du travail. L'autre forme, connue sous le nom de groupement forestier, laissait au groupe le soin d'acheter le bois du propriétaire; ce dernier était considéré comme un employé du groupe aux fins du revenu. Les avantages de ce dernier système, entre autres, le droit aux avantages sociaux des travailleurs industriels, sont tels qu'aujourd'hui, toutes les organisations de gestion en commun fonctionnent sur ce modèle.

L'organisme de gestion en commun détermine qui peut devenir membre, par exemple, en étudiant dans quelle mesure le boisé se prête à l'aménagement forestier. Les membres sont actionnaires de la compagnie et le coût d'une action varie d'un territoire à un autre. Le membre doit engager une superficie minimale (10 ha/25 acres) de son terrain forestiers dan la compagnie et acheter au moins une action. La structure de chaque compagnie varie, mais elle comporte généralement un mécanisme permettant d'éviter qu'un membre n'en prenne le contrôle.

Pour devenir membre d'un OGC les propriétaires doivent signer un accord à long terme (jusqu'à 15 ans) avec le groupe; à son tour, il reçoit des services et un plan d'aménagement conformément aux critères de l'accord. En vertu de cet accord, le propriétaire confie à la compagnie, pour une durée déterminée, la gestion des biens définis dans l'accord, et la compagnie gère ces biens conformément aux principes sylvicoles, dans les limites financières et matérielles qui lui sont imposées.

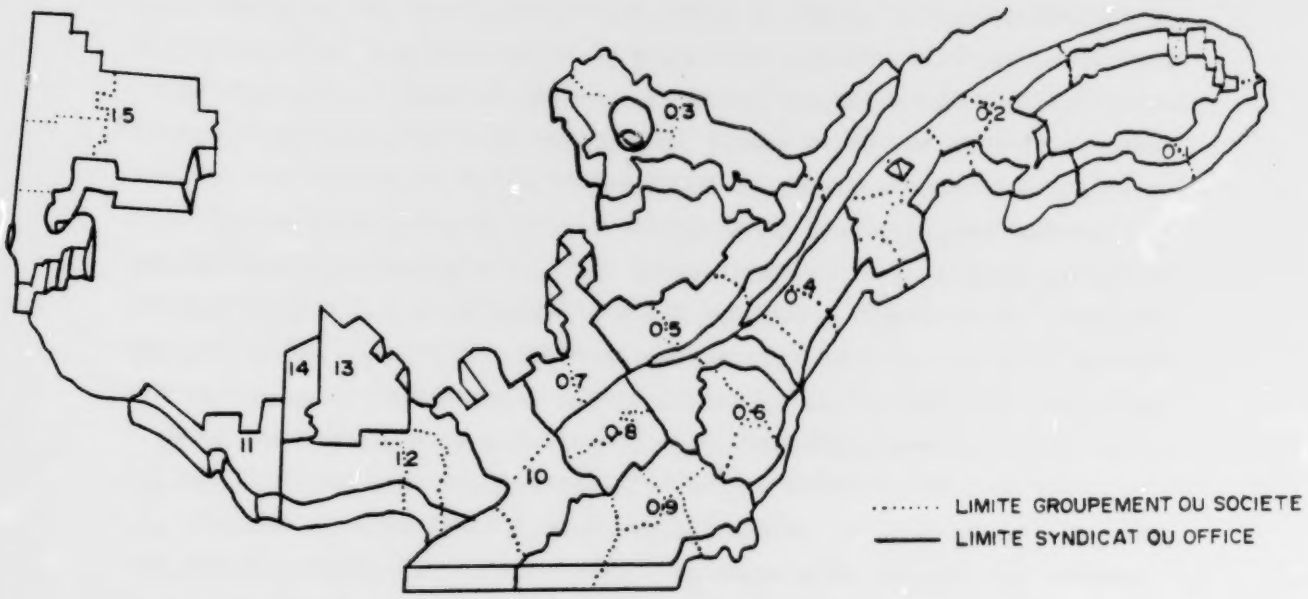
Un organisme de gestion en commun peut être formé à la demande d'au moins 30 propriétaires de boisés, regroupant un minimum de 1 200 ha (3 000 acres de terrain). Une fois reconnu par le gouvernement provincial, le groupe devient admissible à l'aide financière en vertu du programme des organisations de gestion en commun, qui offre des subventions en vue d'activités d'aménagement forestier approuvées sur les

terres des membres. Chaque territoire délimitant un organisme de mise en marché est divisé en unités de gestion et un seul OGC par unité est admissible aux subventions. Le nombre des unités de gestion s'élève à 51 et toutes, à l'exception de quatre, comprennent un OGC (figure 2). On évalue à plus de 10 000 le nombre de propriétaires de boisés qui sont membres d'OGC, pour environ 600 000 ha en boisés.[1]

Chaque compagnie est gérée par un conseil d'administration se composant généralement d'un administrateur de chaque municipalité faisant partie du territoire de l'OGC, et élu à l'assemblée annuelle générale des membres. Le conseil d'administration peut embaucher un gestionnaire, des ingénieurs forestiers, des techniciens, des employés de bureau et des travailleurs itinérants, pour l'exécution de ses programmes. Le nombre d'employés dans chaque groupe varie considérablement suivant le nombre de membres, l'importance et la qualité des boisés, ainsi que les sources de revenu autres que les programmes de subventions ou la vente de bois. Si la seule activité du groupe consiste à fournir des services sylvicoles subventionnés, il ne peut bénéficier que des services d'un gestionnaire à temps partiel et d'un certain nombre de travailleurs itinérants à temps partiel, suivant son importance.

Auparavant, les fonds destinés au programme des OGC étaient acheminés par la FPBQ et par les offices et syndicats de producteurs; les OGC signaient une entente avec l'office ou le syndicat de producteurs pour obtenir les fonds. Ainsi, c'était l'office ou le syndicat de producteurs qui administrait le programme tandis que les OGC l'appliquaient. Aujourd'hui, les OGC traitent directement avec le gouvernement provincial pour avoir accès aux fonds accordés en vertu des ententes fédérales-provinciales. Les relations entre les organisations de gestion et les offices et syndicats et la FPBQ sont donc très variables. A venir jusqu'en 1986, des représentants des OGC participaient aux comités régionaux et provinciaux d'aménagement forestier mis sur pied par la FPBQ et, dans certains cas, faisaient partie du conseil d'administration de l'organisme de mise en marché de leur territoire. Cette situation fut modifiée en 1986 lorsque le gouvernement provincial a décidé de négocier directement

1. Ce montant représente moins de 10 p. 100 des propriétaires de boisés au Québec.



Syndicats, offices de producteurs de bois et organismes de gestion en commun

SYNDICATS OU OFFICES	GESTION EN COMMUN		
	Groupements ou Societes (nombre)	Superficies sous convention (ha)	Proprietaires impliques (nombre)
01. Syndicat des producteurs de bois de la Gaspésie	5	50540	772
02. Syndicat des producteurs de bois du Bas-Saint-Laurent	9	189116	2649
03. Syndicat des producteurs de bois du Saguenay - Lac-Saint-Jean	3	51202	901
04. Office des producteurs de bois de Sainte-Anne-de-la Pocatière	3	17100	331
05. Office des producteurs de bois de la region de Quebec	6	29228	662
06. Syndicat des producteurs de bois de la Beauce	3	33955	989
07. Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie	2	13244	280
08. Syndicat des producteurs de bois de Nicolet	2	14990	350
09. Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie	5	38487	731
10. Syndicat des producteurs de bois de Montréal	3	1130	30
11. Office des producteurs de bois de Pontiac	1	1450	20
12. Syndicat des producteurs de bois des Laurentides	3	1902	40
13. Syndicat des producteurs de bois du Comté de La Belle	1	12800	260
14. Office des producteurs de bois de la Gatineau	1	7357	109
15. Syndicat des producteurs de bois de l'Abitibi Temiscamingue	4	477144	937
Total	51	509645	9061

Source. Féderation des producteurs de bois du Québec.

Figure 2. Offices et syndicats de producteurs et organismes de gestion en commun au Québec

avec les OGC en ce qui regarde le financement. La FPBQ a alors décidé que la présence des représentants des OGC à ses comités d'aménagement n'était plus nécessaire. Les offices et syndicats de producteurs continuent d'exercer un contrôle sur la commercialisation et attribuent généralement un pourcentage des marchés disponibles aux organismes de gestion en commun.

Mode de financement

L'une des principales activités des organismes de gestion en commun est la prestation de services sylvicoles sur les terrains de ses membres. Pour ce faire, les organismes reçoivent des subventions et, si le montant ne couvre pas le coût du travail exécuté, le propriétaire du boisé peut avoir à débourser la différence. Ce service est donc gratuit pour le propriétaire de boisé à moins que le coût n'excède la subvention. Un pourcentage de la subvention sert à des fins administratives; l'OGC peut utiliser ce montant pour l'exécution des programmes. Cependant, la plupart des groupes considèrent ce montant insuffisant pour financer tous leurs besoins de personnel et administratifs. C'est pourquoi ils s'orientent vers d'autres sources de financement pour prendre de l'expansion. En plus des ventes d'actions, la principale source de financement possible est la vente de bois. Généralement, les OGC retiennent les deux tiers de la valeur en bordure de chemin du bois à pâte tandis que le tiers est versé au propriétaire comme droits de coupe.[1] Certaines OGC ont diversifié leurs sources de financement encore plus en investissant dans d'autres opérations commerciales locales, et offrent des services forestiers payants aux propriétaires dont les terrains ne font pas partie de leur organisation. Il est impossible d'empêcher les OGC de se lancer ainsi en affaire de leur propre chef; d'ailleurs, lorsqu'elles le font, elles ont la possibilité d'augmenter de façon spectaculaire leur participation à l'économie rurale de leur région. Certaines organisations qui ont ainsi procédé sont en train de devenir financièrement autonomes.

Services

Les services offerts par les organismes de gestion en commun comprennent : services sylvicoles, préparation de plans d'aménagement des boisés, aménagement et mise en valeur de terrains regroupés; méthodes de

---

[1] Ce rapport peut varier suivant le type de bois produit. Dans le cas des bois de sciage, par exemple, le rapport peut être de 50/50.

conservation telles que protection de la forêt et activités récréatives, emploi des membres, apport de volumes de bois pour compléter les contrats des offices de producteurs, formation et conseils techniques, et représentation des membres et des propriétaires de boisés intéressés à la gestion. En outre, l'appartenance à un OGC peut faciliter l'accès à d'autres programmes tels que le programme de crédit forestier.[1] Les OGC on aussi la possibilité d'agir comme catalyseur dans leur région en faisant la promotion de l'aménagement forestier et en aidant à améliorer la situation des marchés des produits du bois et à trouver de nouveaux débouchés.

R.E.S.A.M. (Le regroupement de sociétés d'aménagement, inc.)

Le RESAM est une compagnie à capital-actions, à but lucratif, qui a été formée en 1980 dans le but de regrouper les organisations de gestion en commun. Ses objectifs comprennent également l'échange d'information tant dans le domaine technique que de la gestion, l'élaboration de politiques et la défense des intérêts de ses membres. Au début, le RESAM comptait six organisations membres; leur nombre actuel est de 14 et pourrait augmenter jusqu'à 47. A sa tête se trouve un conseil d'administration comprenant un administrateur provenant de chaque organisation membre. La compagnie est financée par la vente d'actions (les organisations membres sont des actionnaires à 500 $ l'action) et par une cotisation annuelle fixée à 2 000 $. En outre, elle reçoit des fonds gouvernementaux de temps à autre à des fins de recherche.

Autre organisation

Il ne faut pas oublier de mentionner une autre organisation récemment mise sur pied dans les Cantons de l'Est et connue sous le nom de "Private Woodlot Owners of Estrie Inc." (Propriétaires de boisés de l'Estrie Inc.). Cette organisation est constituée en compagnie privée à but non lucratif; ses objectifs sont de stimuler l'aménagement forestier, d'encourager ses membres à adopter des méthodes d'aménagement forestier et d'aider les propriétaires de boisés individuels qui n'appartiennent pas à une organisation de gestion en commun à avoir accès aux subventions

---

[1] Ce programme permet d'obtenir des prêts en vue de projets forestiers et exige que les terrains du propriétaire de boisés soient aménagés conformément à un plan d'aménagement, qui est l'un des services offerts par l'organisation de gestion en commun.

accordées dans le domaine forestier. Son financement provient uniquement de la vente d'actions aux membres. La compagnie elle-même n'offre aucun service sylvicole et aucun engagement n'est requis de la part de ses membres quant à l'aménagement des terres. Son principal objectif et sa fonction première sont d'agir comme groupe de pression dans le but d'augmenter la proportion des fonds destinés aux propriétaires de boisés individuels qui ne désirent pas faire partie d'une organisation de gestion en commun. Il semble qu'elle soit principalement une compagnie mise sur pied pour contrer ce qui est perçu par certains comme étant une influence excessive du mouvement des organisations de gestion en commun qui, dans la majorité des régions, représente un pourcentage relativement peu élevé des propriétaires de boisés. Ce nouveau groupe devient de plus en plus populaire et, même si d'autres régions du Québec se sont montrées intéressées à suivre cet exemple, il est encore trop tôt pour affirmer si cette nouvelle voie saura faire sa marque ou pour déterminer son rôle dans le secteur des boisés.

DISCUSSION

Les propriétaires de boisés peuvent obtenir des subventions aux fins d'activités sylvicoles soit individuellement, soit par l'intermédiaire d'une organisation de gestion en commun. Avant que les propriétaires de boisés ne puissent obtenir une aide individuelle, (ce qui a été rendu possible en 1983 par le service canadien des forêts[1] dans l'est du Québec et en 1984 par le gouvernement provincial dans le reste de la province), il leur était nécessaire de se joindre à un OGC pour avoir accès aux programmes. En finançant ces programmes, le gouvernement a pour principal objectif d'assurer un approvisionnement en bois suffisant à l'industrie forestière en accroissant à la fois la qualité et le volume de bois provenant des boisés du Québec. En plus de l'intérêt qu'il a à soutenir cette source d'approvisionnement en bois, le gouvernement vise également l'essor de l'économie rurale et l'accroissement du revenu des propriétaires de boisés.

---

[1] L'aide individuelle fut rendue possible par le Service canadien des forêts par l'adoption du Plan de développement de l'est du Québec en 1983.

Les organismes de mise en marché et la FPBQ ne se sont pas engagés directement dans les programmes d'aménagement forestier avant le début des années soixante-dix, moment où ils ont commencé à administrer le programme des OGC. Les offices et syndicats de producteurs ont contribué à la mise sur pied de nombreuses OGC et, généralement, ont travaillé en étroite collaboration avec elles. Cependant, avec l'intérêt accru pour les questions relatives à la foresterie, la venue du programme d'aide individuelle, que les offices et syndicats administrent toujours, et la prise en charge, par le gouvernement provincial, de l'administration du programme d'aide aux OGC, les relations entre les organismes de mise en marché et les OGC sont maintenant caractérisées par des divisions profondes. En conséquence, l'un des problèmes majeurs auxquels doivent faire face ceux qui s'intéressent au secteur des boisés est de déterminer les rôles des offices et syndicats de producteurs, des OGC et du gouvernement dans l'application des services d'aménagement forestier aux boisés privés. Les uns proposent que les offices et syndicats de producteurs s'en tiennent aux services de mise en marché et soutiennent que ce rôle, en soi, est suffisant pour les occuper. Les autres soulignent que les organismes de mise en marché sont des structures démocratiques qui représentent tous les propriétaires de boisés dans leurs régions, tandis que les OGC ne représentent qu'une faible proportion de ces derniers. En outre, les organismes de mise en marché ne sont pas à but lucratif; les OGC, pour leur part, sont à but lucratif et risquent de modifier leur attitude vis-à-vis un terrain qui nécessite des services sylvicoles mais dont le volume commercialisable est peu élevé.

Au fil des ans, les organismes de mise en marché ont mis au point une structure stable et efficace en vue de la commercialisation des produits du bois, créant un marché plus varié et plus intéressant. Les profits des propriétaires de boisés se sont accrus tant par les augmentations réelles du prix du bois (le prix en bordure de chemin des résineux a augmenté de 32 p. 100 en dollars constants, de 1965 à 1975[1]) que par l'élimination d'intermédiaires tels que les commerçants et les acheteurs, lorsque l'office ou le syndicat de producteurs agit comme agent de vente.

---

[1] Belzile, H. La mise en marché du bois en forêt privé, p. 92, dans La Forêt au Québec, ministère de l'Agriculturee, 1979.

Cependant, on estime qu'il n'y a environ que 60 p. 100 de tout le bois récolté - surtout de la pâte - dans les boisés privés qui est commercialisé par les organismes de mise en marché.[1] Ceux-ci ne sont donc pas vraiment bien placés pour planifier efficacement leurs marchés en fonction des possibilités d'expansion de leurs régions. En plus de leur rôle de mise en marché, la plupart des organismes veulent conserver un engagement direct dans l'application des services d'aménagement forestier.

Outre leur rôle sur le plan de l'aménagement forestier, les organismes de mise en marché et leur fédération se préoccupent également de savoir comment éliminer la concurrence faite par le bois provenant des terres publiques et ainsi établir un accès prioritaire aux marchés pour les bois des boisés privés; ils s'interrogent aussi sur la façon de régler le problème de la diminution de la demande de bois coincidant avec une augmentation des approvisionnements causée à la fois par la mortalité due à la tordeuse des bourgeons de l'épinette, la coupe de bois résultant de l'aménagement forestier et la production accrue de copeaux dans les scieries. La question de la priorité de l'approvisionnement est particulièrement importante car elle a un effet direct sur la stabilité du marché, sur les prix et sur le pouvoir d'un office ou syndicat de producteurs de négocier des contrats à long terme. Cette question peut, à son tour, influer sur l'engagement des propriétaires de boisés face aux méthodes d'aménagement forestier, étant donné que l'accès aux marchés a une influence directe sur le calendrier et la rentabilité des activités.

Nombreux sont ceux qui, au Québec, ont des sentiments mixtes face au mouvement des organismes de gestion en commun. Ces dernières peuvent être très efficaces pour fournir des services techniques à un nombre élevé de propriétaires intéressés et, dans certains cas, elles peuvent contribuer largement à l'essor économique de leurs régions. Leur popularité a fait augmenter leur nombre très rapidement; elles sont devenues le principal moyen d'assurer la prestation des services forestiers aux propriétaires de boisés. Cependant, la proportion de propriétaires de boisés qui participent à ces organisations dans une région donnée varie grandement, pour se situer en moyenne à moins de 10 p. 100. A part la

---

[1] Ibid.

jeunesse relative du programme des OGC, il y a d'autres facteurs limitatifs tels que la nécessité d'un engagement à long terme du boisé, les subventions insuffisantes et ce que certains considèrent comme étant des lignes directrices restrictives. Dans des conditions idéales, avec des fonds suffisants, on croit que le programme des OGC pourrait rejoindre de 30 à 35 p. 100 des propriétaires de boisés.[1] Certains sont d'avis que ces organisations reçoivent trop d'attention et une trop grande part du marché relativement à la proportion des propriétaires de boisés qu'elles représentent; pourtant, les OGC, dans de nombreux cas, ne considèrent pas qu'elles ont une part équitable du marché et croient qu'au moins, elles représentent ceux qui sont les plus intéressés à l'aménagement forestier et les plus engagés.

Pour les propriétaires de boisés, les avantages à se joindre à une organisation de gestion en commun sont les suivants: économies d'échelle, avantages sur le plan de l'emploi, accessibilité des experts et disponibilité de services techniques à coût minime. Il peut par contre y avoir un inconvénient majeur pour le propriétaire dans le fait de devoir s'engager à long terme et de ne pouvoir que difficilement briser cet engagement lorsque insatisfait.

Le rôle de l'industrie forestière dans l'aménagement des boisés est minime. En effet, il n'existe pas d'entente d'aménagement des boisés privés avec les propriétaires, comme on le voit dans d'autres provinces et d'autres pays; elle ne joue pas non plus un rôle dans la mise en oeuvre des plans de développement régional des organismes de mise en marché. Cependant, certaines compagnies négocient avec les offices et syndicats de producteurs, des ententes de financement pour l'aménagement forestier; en outre, la négociation de contrats à long terme peut apporter un appui important sur le plan du marché, en vue des activités d'aménagement forestier.

Il est probable que les rôles et les interactions des divers organismes qui s'occupent d'aménagement des boisés privés se modifieront avec le temps. D'après les tendances, il semble que les organismes de mise en marché participeront moins à l'administration des subventions, et

---

[1] Groupement agro-forestier et touristique de Portneuf Inc. et al, L'avenir de la forêt dans la région de Québec, Mémoire présenté au Comité consultatif sur l'avenir de la forêt privée, 1984.

que ce sera le gouvernement qui remettra directement les fonds au propriétaire de boisé qui lui-même décidera quelle organisation exécutera les services dont il a besoin. La structure adoptée sera alors à peu près la même que celle qui est utilisée dans le cas des subventions accordées aux agriculteurs. Cette tendance, bien sûr, n'empêche pas la FPBQ et les organismes de mise en marché de participer à l'aménagement forestier en dehors des programmes subventionnés - direction dans laquelle elle semble s'avancer - mais elle peut par contre avoir des répercussions énormes sur l'avenir des organisations de gestion en commun. Si elles deviennent simplement un autre organisme de service luttant pour obtenir des fonds par opposition à leur rôle actuel qui est d'exécuter le programme des organisations de gestion en commun, il est fort probable que nombre d'entre elles seront appelées à disparaître. D'autres, qui ont su diversifier leurs sources de revenu, peuvent espérer survivre et prospérer.

Même si les programmes de subvention actuels au Québec contribuent sans aucun doute à régler plus d'un problème sur le plan de l'aménagement forestier, ils n'en sont pas moins à l'origine de nombreuses difficultés. Les organisations de propriétaires de boisés se font concurrence quant à l'application des divers programmes et sont profondément divisées sur la façon de procéder. La situation actuelle est confuse et il ne serait pas étonnant que les propriétaires de boisés ne comprennent pas les rôles des divers organismes qui tentent de défendre leurs intérêts. De nouvelles initiatives semblent toutefois prometteuses et il est fort probable que le Québec demeure le chef de file relativement aux innovations apportées dans le domaine de la forêt privée.

NOUVELLE-ÉCOSSE

INTRODUCTION

Une des plus petites provinces du Canada, la Nouvelle-Écosse, se compose de 84 p. 100 de terres forestières, ce qui représente un peu plus de 4 millions d'hectares (10 millions d'acres). L'industrie qui repose sur cette ressource compte quatre fabriques de pâtes et papiers (dont deux, dans l'est de la province, représentant 72 p. 100 de la capacité totale) et plus de 350 scieries. Ces dernières sont réparties également sur le territoire provincial et constituent une source importante d'emploi et de revenu dans le milieu rural. En Nouvelle-Écosse, l'industrie forestière occupe une place de choix sur le plan de la mise en valeur des ressources et procure environ 8 000 emplois directs et 16 000 emplois indirects.

Les propriétaires de boisés possèdent un peu plus de 52 p. 100 des terrains forestiers (parcelles de moins de 1 000 acres) alors que la part des grands domaines forestiers privés et gouvernementaux s'élève à environ 21 et 26 p. 100 respectivement. A l'exception de l'Ile-du-Prince-Édouard, c'est là le pourcentage le plus élevé de petites exploitations privées parmi toutes les provinces canadiennes. Il y a en effet un peu plus de 30 000 propriétaires de boisés qui possèdent environ 50 000 lots individuels; la taille moyenne d'une propriété est de 80 ha (200 acres).

Au cours des dix dernières années, les boisés ont fourni à peu près 40 p. 100 de la récolte totale de bois. La province prévoit une pénurie de bois vers la fin du siècle et elle est fort consciente de l'importance du secteur des boisés pour combler ce besoin futur. La plupart des terres forestières productives appartiennent à des intérêts privés, ce qui fait ressortir encore plus l'importance des boisés. La forêt se compose généralement de peuplements mélangés et la répartition des classes d'âge n'est pas équilibrée. Les forêts privées semblent, en moyenne, d'âge plus jeune que les autres massifs forestiers de la province.

La Nouvelle-Écosse compte plusieurs organisations de propriétaires de boisés, entre autres la Nova Scotia Woodlot Owners and Operators Association, qui est une association provinciale composée d'associations de comtés de même que d'une division de fournisseurs qui négocie avec une usine de pâte à papier; de plus une autre organisation provinciale distincte connue sous le nom de Nova Scotia Federation of Land Owners and Forest Fiber Producers Associations est constituée en fédération et regroupe deux associations régionales (dont l'une qui négocie avec une autre usine de pâte à papier) qui se composent elles-mêmes d'associations de comté; finalement, dix-sept groupements forestiers (group ventures) dispersés dans la province (figure 3) s'occupent essentiellement de la prestation, à leurs membres, de services forestiers financés avec les fonds publics.

RÉTROSPECTIVE

Les efforts qu'ont tentés les propriétaires de boisés en vue de commercialiser le bois de façon structurée remontent aux années quarante et cinquante, à l'époque où les agriculteurs font, sans succès, des démarches auprès du gouvernement par l'intermédiaire du Maritime Livestock Board et ensuite de la Nova Scotia Federation of Agriculture dans le but d'obtenir de l'aide. On n'obtient toutefois les premiers résultats qu'en 1960, lorsqu'une association de propriétaires de boisés est créée à la suite d'une décision du gouvernement de louer à bail les terres de la Couronne situées principalement dans l'est de la province à la Nova Scotia Forest Industries (NSFI) Limited pour exploiter une grosse usine de pâte à papier. Pendant sa courte vie, l'association tente, sans résultat, de négocier avec la NSFI sur une base volontaire; par la suite, elle demande que soit formé un organisme de mise en marché du bois à pâte aux termes de la Natural Products Marketing Act[1] (maintenant intitulée Natural Products Act[2]). Cependant, à l'époque, la Loi ne s'appliquait pas aux produits forestiers. Même si elle a été ultérieurement modifiée afin d'y inclure les produits forestiers, le gouvernement met sur pied la Commission royale MacSween dont le mandat est d'étudier les prix et la mise en marché du

[1] R.S.N.S. 1967, c. 206.

[2] S.N.S. 1982, c. 41.

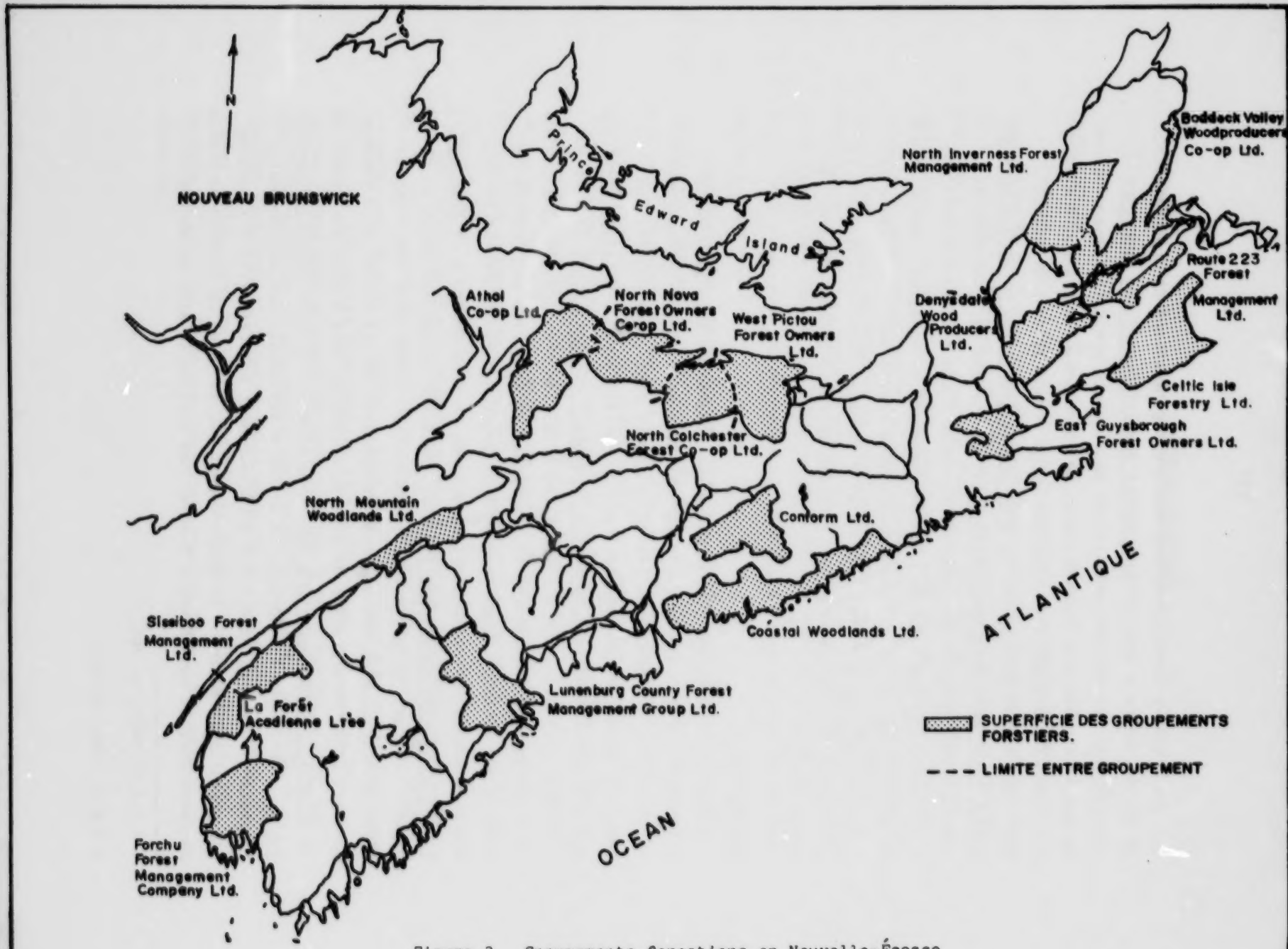


Figure 3. Groupements forestiers en Nouvelle-Écosse

bois à pâte avant de prendre d'autres mesures. La Commission recommande, entre autres, que les propriétaires de boisés se regroupent et forment une association solide.

Grâce au financement organisationnel du gouvernement, la Nova Scotia Woodlot Owners Association (NSWOA) est légalement constituée en 1969, en vertu de la Societies Act[1]; les membres sont au nombre de 1 200. Même si elle participe à la présentation d'énoncés de politique au gouvernement, son principal objectif est d'établir une négociation collective à l'intention des propriétaires de boisés; en 1970, elle élabore un projet de plan de mise en marché du bois à pâte, aux termes de la Natural Products Marketing Act. Le plan reçoit une approbation provisoire et l'association commence une campagne dans toute la province afin que les propriétaires de boisés s'inscrivent comme votants. Malgré la forte opposition de l'industrie et le peu d'appui de la part du gouvernement, un vote est finalement tenu et 86 p. 100 des votants se déclarent en faveur. Suite à ces résultats, le gouvernement met sur pied la Commission McKeigan dont les travaux mènent à l'adoption, en 1972, d'une loi distincte relative à la mise en marché du bois à pâte, The Pulpwood Marketing Act[2]. Les demandes des propriétaires de boisés ne sont pas complètement satisfaites, mais la Loi permet l'accréditation d'agents de négociation; l'association accepte finalement de faire un essai.

En 1974, la NSWOA est accréditée comme agent de négociation de tous les producteurs de bois à pâte de la Nouvelle-Écosse et est autorisée à négocier avec la NSFI. A la suite d'une contestation légale par la NSFI, la NSWOA perd son droit de négociation en 1975. Lors d'une seconde tentative, en 1976, la NSWOA demande et obtient l'accréditation d'agent négociateur pour les sept comtés à l'est de la province; cette victoire est encore une fois contestée avec succès par la NSFI qui fait valoir que l'association ne représente pas la majorité des producteurs de bois à pâte. Dans le but de corriger cette situation, la NSWOA modifie sa constitution de façon à pouvoir inclure les grands producteurs de bois à pâte et change son nom, qui devient la Nova Scotia Woodlot Owners and Operators Association (NSWOOA). Elle prévoit également la création de divisions de fournisseurs pour permettre l'organisation des producteurs

---

[1] R.N.S. 1967, c. 286.

[2] S.N.S. 1972, c. 15.

de bois à pâte (par opposition aux propriétaires de boisés) pour chaque consommateur important. En 1979, après une campagne de recrutement pour la division des fournisseurs de la NSFI dans les comtés de l'est (où il y avait eu contestation légale, sans succès, de la part de la NSFI), la NSWOOA se voit accorder le droit de négociation en tant que fournisseur de la NSFI en se fondant sur l'appui garanti de 82 p. 100 des producteurs de bois à pâte. Les premières négociations, qui ont lieu en 1980, mènent à la première convention collective, au cours de la même année.

Encouragée par les succès de la division des fournisseurs de la NSFI, la division des fournisseurs de la Scott de la région du centre commence à se structurer et, en 1981, la NSWOOA devient l'agent de négociation accrédité du secteur d'approvisionnement de la Scott Paper Limited, avec l'appui de 70 p. 100 des producteurs de bois à pâte. La première convention collective est signée en 1982.

En 1984, la division des fournisseurs de la NSFI se sépare de la NSWOOA pour former sa propre association, la Nova Scotia Landowners and Forest Fiber Producers Association (NSLFFPA). Elle fait en sorte que l'accréditation de la NSWOOA soit annulée avec la NSFI et s'octroie le droit de négociation à sa place. Comme le mouvement des propriétaires de boisés a pris naissance dans cette région et qu'il y est particulièrement populaire, et étant donné la proportion élevée de membres de la NSWOOA provenant de cette région, nul doute que ce changement de situation cause des torts considérables à la NSWOOA.[1]

En 1985, la NSLFFPA renouvelle ses efforts d'organisation et crée la Western Nova Scotia Landowners and Forest Fiber Producers Association (région de l'ouest). Elle change elle-même son nom en Eastern NSLFFPA (région de l'est) et regroupe les deux associations sous le couvert de la Nova Scotia Federation of Landowners and Forest Fiber Producers Associations. La division du centre est exclue de cette entente étant donné la présence permanente de la NSWOOA et de la division des fournisseurs de la Scott dans ce secteur.

---

[1] La NSWOOA fait actuellement face à une autre demande d'annulation d'accréditation, cette fois relativement à sa division des fournisseurs de la Scott. Cette demande a été formulée par la North Nova Forest Owners Cooperative Ltd. (groupement forestier) qui s'est elle-même vue refuser l'accréditation comme agent de négociation de la Scott Paper Ltd au moment où elle a été accordée à la NSWOOA.

Le mouvement des groupements forestiers commence au début des années soixante-dix en Nouvelle-Écosse; il est fondé en partie sur le modèle du Québec. L'idée du mouvement, d'abord lancée par des fonctionnaires provinciaux, reçoit un solide appui de la part de la NSWOOA. Le premier groupe est formé en 1974. Il s'agit d'un projet-pilote mis sur pied à l'aide de fonds gouvernementaux; il commence à fonctionner à plein. régime en 1975.[1] Constitué en compagnie, le groupe il ne compte au début que 13 actionnaires et membres, mais il devient vite très populaire. Le deuxième groupe voit le jour, sans aide aucune, en 1976; il est constitué en coopérative, en union avec l'association de comté de la NSWOOA de ce secteur. Ce n'est toutefois qu'après 1977 que le mouvement des groupements forestiers commence vraiment à prendre de l'ampleur, suite à la conclusion d'une nouvelle entente fédérale-provinciale de développement dans laquelle on incluait des fonds destinés à favoriser la mise sur pied de groupements forestiers et à aider à leur fonctionnement. De 1977 à 1986, le nombre des groupes passe de deux à dix-sept; onze demandes additionnelles restent à approuver. Certains groupes se sont constitués en association avant de devenir admissibles aux fonds gouvernementaux destinés au développement forestier tandis que d'autres ont été créés précisément dans le but d'avoir accès à ces fonds. Au début, le seul moyen dont disposent les propriétaires de boisés pour avoir droit à des subventions est de se joindre à un groupement forestier. Aujourd'hui, les membres tout autant que les non-membres sont tous admissibles aux subventions.

D'autres changements sont prévus en Nouvelle-Écosse. En 1986, par exemple, trois nouvelles lois sont en voie d'être adoptées : la Forest Enhancement Act[2], la Nova Scotia Primary Forest Products Marketing Act[3], et la Forest Act[4]. L'objectif de ces lois est d'accroître la protection et la productivité des forêts, et d'améliorer la mise en marché des produits forestiers. La Forest Act porte principalement sur le ministère provincial des Terres et des Forêts, mais prévoit également l'établissement d'une direction générale des terres privées (Private Lands Directorate) et d'une division de consultation forestière (Forest

---

[1] West Pictou Forest Owners Ltd. Même si le mouvement des groupements forestiers a commencé au moment où la NSWOOA luttait pour obtenir le droit de négociation, les deux n'étaient aucunement reliés.

[2] S.N.S. 1986, c. 9.
[3] S.N.S. 1986, c. 52.
[4] S.N.S. 1986, c. 10.

Extension Division). La direction générale des terres privées a, entre autres, la tâche d'appuyer et de promouvoir le mouvement des groupements forestiers.

LÉGISLATION RELATIVE A LA MISE EN MARCHÉ

La loi relative à la mise en marché des produits forestiers provenant des boisés est la Nova Scotia Forest Products Marketing Act[1] qui a été adoptée récemment et qui remplace la Pulpwood Marketing Act[2]; elle est administrée par le ministère des Terres et des Forêts. L'objet de cette Loi est de pourvoir à l'organisation, au financement et à l'accréditation des agents de négociation; de pourvoir au règlement des conflits; de faciliter et d'appuyer la mise en valeur des boisés; et de permettre aux propriétaires de boisés de profiter d'une part équitable du marché et de recevoir des revenus raisonnables.

C'est en vertu de cette Loi qu'a été mise sur pied la Nova Scotia Primary Forest Products Marketing Board, (ci-après appelè la Régie[3], et qui portait auparavant le nom de Nova Scotia Pulpwood Marketing Board. C'est cette Régie qui surveille l'application de la Loi. Elle se compose de sept membres (auparavant au nombre de cinq): deux représentants de l'industrie forestière, deux représentants des propriétaires de boisés et trois membres indépendants, parmi lesquels un président et un vice-président sont nommés. Le principal objectif poursuivi est d'assurer la liaison entre les producteurs et les consommateurs de produits forestiers, de favoriser la négociation collective et d'accréditer les agents de négociation. En outre, la Régie détient les pouvoirs d'enquêter et d'accorder les accréditations.

En vertu de l'ancienne loi, la Régie était financée par le biais d'un prélèvement de 10 cents la corde sur tout le bois à pâte produit dans la province. Ce mode de financement ne sera vraisemblablement pas modifié et il est possible qu'il s'applique aux autres produits forestiers. La Régie ne participe pas directement au processus de négociation à moins qu'on ne lui en fasse la demande. Ce sont les parties elles-mêmes qui déterminent les détails des négociations.

---

[1] S.N.S. 1986, c. 52.

[2] S.N.S. 1972, c. 15.

[3] La Régie ou la Commission dans les autres provinces correspondent à Board, ici; il ne faut pas confondre avec l'expression "organisme de mise en marché" (marketing board), qui est utilisée ailleurs dans le rapport et qui s'applique à des organismes locaux de mise en marché formés de propriétaires de boisés et de producteurs.

En cas de conflit, l'une ou l'autre des parties en négociation peut demander à la Régie de déclarer qu'il y a impasse. Aux termes de l'ancienne loi, la Régie avait le pouvoir d'agir comme médiateur et il n'y avait aucun autre moyen de régler les différends. En vertu de la nouvelle loi, lorsque les négociations sont au point mort, les parties peuvent demander la médiation et choisir leurs propres médiateurs. Si, à la suite de la médiation, aucune entente n'est conclue, la Régie peut établir le prix du bois selon l'échelle recommandée par le médiateur, pour une période de six mois ou jusqu'à ce que les parties se soient entendues[1]. S'il n'y a aucun accord après six mois, le processus peut être répété. Des dispositions sont aussi prévues pour assurer que les achats et les ventes se poursuivent en attendant qu'on arrive à un accord.

Pour devenir agent de négociation, une association doit faire une demande d'accréditation à la Régie. Elle doit inclure une copie de sa constitution en indiquant ses objectifs, les buts poursuivis et les personnes qu'elle représente; elle doit en outre démontrer qu'elle a l'appui de ceux dont elle est sensée défendre les intérêts.[2] De plus, l'association doit démontrer qu'elle constitue un groupe adéquat aux fins de la négociation collective. La Régie tient ensuite une audience publique, après quoi elle peut accréditer l'association comme agent de négociation pour une période indéterminée. Après avoir reçu son accréditation, l'association doit ensuite demander à la Régie d'annoncer une situation de négociation avec un consommateur en particulier, avant que les négociations puissent commencer. L'association doit fournir une liste de sujets à débattre de même que la preuve de la situation de négociation; ces mesures doivent être appliquées chaque fois qu'elle souhaite négocier une convention collective.

Les réactions à la nouvelle loi sont plutôt mixtes. La plupart des intéressés préfèrent attendre et ne pas intervenir pour le moment.

---

[1] Les procédures de règlement de conflit ne s'appliquent qu'à l'établissement des prix.

[2] Plutôt que par un simple vote, l'appui aux agents de négociation a été démontré par l'obtention de garanties écrites à cet effet de la part des personnes visées. Même s'il n'y a aucune ligne directrice à ce sujet, on a considéré que 50 p. 100 des producteurs et 50 p. 100 de la production était approprié.

ORGANISATIONS

Nova Scotia Woodlot Owners and Operators Association

Objectifs

Les objectifs de la NSWOOA, qui est une association sans but lucratif, sont essentiellement d'améliorer la situation générale des producteurs de bois à pâte et de mettre au point des moyens pour négocier collectivement avec les grandes compagnies de pâtes et papiers. L'Association joue également le rôle de groupe de pression en défendant les intérêts des propriétaires de boisés et en favorisant l'aménagement forestier. Après la création des divisions de fournisseurs, la NSWOOA s'est transformée en une sorte d'organisation-cadre dont le but était principalement de traiter des questions de nature générale qui touchent la foresterie et les boisés, laissant aux divisions le soin de se charger de préoccupations particulières. Les objectifs d'une division de fournisseurs consistent à défendre les intérêts communs des membres engagés activement dans la production du bois à pâte, à favoriser la mise en marché ordonnée et systématique du bois à pâte et à transmettre aux membres l'information pertinente.

Structure et fonctionnement

La NSWOOA est structurée de façon à ce que les organisations qui la composent puissent fonctionner de façon autonome. Avec une telle structure, on peut y inclure les associations locales de comté, les divisions de fournisseurs et les organismes affiliés (figure 4). La NSWOOA est dirigée par un conseil d'administration composé de représentants de chacune des organisations, plus trois autres administrateurs élus et sans attache particulière. Elle a également un comité exécutif comprenant un président, un vice-président, un président sortant et deux autres administrateurs. Ce comité embauche un directeur exécutif et se charge de l'administration et du fonctionnement quotidien de l'association. Les propriétaires de boisés et les producteurs peuvent devenir membres, bien que les activités portent principalement sur les questions de mise en marché pour les régions du centre et de l'est de la province.

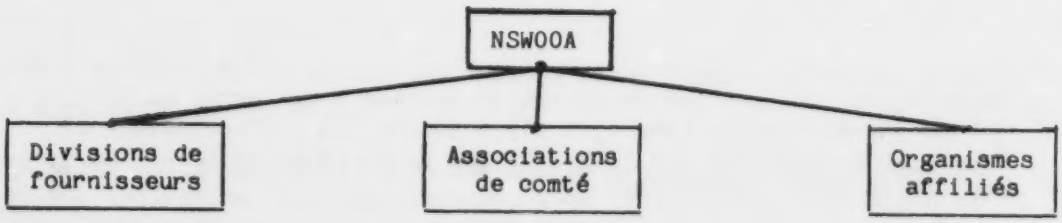


Figure 4. Structure organisationnelle de la NSWOOA.

Les règlements de la NSWOOA prévoient l'établissement de trois divisions de fournisseurs: la division de la Bowater-Mersey dans la région de l'ouest, qui est demeurée inactive; la division de la Scott de la région du centre, qui est active, mais qui doit faire face à de nombreux problèmes, y compris une demande extérieure pour que l'accréditation de la NSWOOA comme son agent de négociation soit annulée; et la division de la NSFI dans la région de l'est, qui s'est séparée de la NSWOOA, bien qu'elle demeure active en tant qu'organisation distincte. Il y a, de plus, un organisme affilié[1]. A l'exception de deux ou trois, les associations de comté sont pour la plupart inactives, en partie, peut-être, en raison de l'attention soutenue que porte la NSWOOA aux questions de mise en marché.

Les divisions de fournisseurs sont établies aux termes des règlements de la NSWOOA et adoptent la constitution de cette dernière. Elles sont toutefois autonomes pour la plupart des autres points. A titre d'organisation centrale, la NSWOOA est l'agent de négociation accrédité des divisions, mais les contrats négociés sont entièrement administrés par ces dernières. La division est dirigée par un comité qui est l'équivalent d'un conseil d'administration. Les administrateurs, qui comprennent un président et vice-président, doivent être membres de la division et être élus à l'assemblée annuelle. Les administrateurs embauchent un gestionnaire de division qui agit à titre d'agent d'administration en chef. La division des fournisseurs de la Scott se compose d'environ 450 producteurs et membres qui cessent automatiquement d'être membres dès qu'ils n'ont pas produit de bois à pâte pendant trois années consécutives. Les membres de la division sont automatiquement membres de la NSWOOA.

Les principales activités de la division sont la négociation et l'administration, au nom de ses membres, d'une convention collective avec l'usine. La division est l'agent négociateur unique des fournisseurs d'une usine donnée et les membres et les non-membres sont liés par les conditions de la convention collective. Par exemple, tous les producteurs sont limités par les volumes négociés et reçoivent le prix négocié, qu'ils soient ou non membres de la division. Toutefois, la division n'agit à titre de fournisseur que pour ses membres, pour lesquels elle détermine et coordonne les approvisionnements en bois. Les non-membres doivent traiter directement

---

[1] Conform Ltd., groupement forestier.

avec l'usine. La procédure de négociation doit être fixée entre les deux parties et la division exige que la convention collective soit ratifiée par ses membres avant de l'accepter.

La division des fournisseurs de la Scott attribue les volumes prévus au contrat par le biais d'un régime de contingentement fondé sur la production antérieure des producteurs, et administré par un comité de la division. Les conditions du régime de contingentement sont indiquées dans la convention collective et représentent une restriction importante sur la capacité de la division d'organiser les ventes de bois. Aussi longtemps que les producteurs seront limités à une production fixée en fonction des résultats antérieurs, il sera difficile pour ces derniers d'améliorer leurs volumes ou, dans le cas des nouveaux producteurs, de pénétrer le marché. Le camionnage et l'émission de coupons de livraison sont organisés par l'usine, et les contrats de vente individuels sont signés entre le producteur et l'usine, après l'attribution de volumes de bois fondés sur le régime de contingentement. La division remplit une fonction de coordination en indiquant aux conducteurs de camion de l'usine où se trouve le bois que ses membres désirent vendre.

Mode de financement

Une fois accrédité, l'agent de négociation doit faire une demande à la Nova Scotia Primary Forest Products Marketing Board (i.e. la Régie) pour obtenir le droit de prélever un montant sur chaque unité de volume de bois vendue à l'usine avec laquelle il fait affaire. Le prélèvement est fait par l'usine et remis à la Régie qui, à son tour, le verse à l'agent de négociation. Dans le cas de la divison des fournisseurs de la Scott, c'est la NSWOOA qui est l'agent négociateur. Elle reçoit donc le prélèvement et l'achemine à la division. Le prélèvement est actuellement fixé à 95 cents la corde.

Services

Les services fournis par la NSWOOA à ses membres comprennent les démarches comme groupe de pression, la défense de leurs intérêts, le développement d'une structure de mise en marché organisée et de l'aménagement forestier.

La division des fournisseurs de la Scott négocie et administre, au nom de ses membres, une convention collective dont l'objectif est d'augmenter les prix et de stabiliser les marchés du bois.

Nova Scotia Federation of Landowners and Forest Fiber Producers Associations

Objectifs

Cette Fédération a été créée dans le but d'inciter à la collaboration afin d'atteindre des objectifs communs, de développer l'aménagement forestier, de favoriser le respect des droits de propriété individuels et de l'environnement, de mettre tout en oeuvre pour tirer un revenu équitable du bois, et, essentiellement, de permettre de s'exprimer collectivement sur les questions importantes qui touchent les terres privées et la foresterie en général. On fait ici mention des droits de propriété individuels afin de mettre en évidence le risque, pour les propriétaires de boisés, de perdre ces droits, si l'on se fonde sur nombre de recommandations que renferme le rapport de la Nova Scotia Royal Commission on Forestry[1]. Des membres de la Nova Scotia Landowners and Forest Fiber Producers Association de la région de l'est ont exprimé leur inquiétude à cet égard et étaient d'avis que, dans un souci d'efficacité, il fallait obtenir un appui fort de toute la province. Des associations de comté, la Nova Scotia Landowners and Forest Fiber Producers Association de la région de l'ouest et la Fédération se sont rapidement constituées afin de préparer et de présenter un exposé de principe relatif aux recommandations de la Commission royale et, enfin, de défendre les intérêts de tous les propriétaires de boisés de la Nouvelle- Écosse.

Le groupe de la région de l'est (qui a commencé en tant que division des fournisseurs de la NSFI de la NSWOOA et qui par la suite s'en est séparé) est un agent de négociation pour le compte de tous les producteurs de bois à pâte qui aujourd'hui approvisionnent Stora Forest Industries (auparavant la NSFI). Les objectifs du groupe portent donc sur la commercialisation et sont semblables à ceux qui ont déjà été mentionnés dans le cas d'une division de fournisseurs de la NSWOOA.[2]

---

[1] Connor, J., Forestry, Report of the Nova Scotia Royal Commission on Forestry, Province de la Nouvelle-Écosse, 1984.

[2] Il faut se rappeler que la division de la NSFI a été la première à être mise sur pied et à négocier une convention collective. La division des fournisseurs de la Scott s'est basée sur ce modèle par la suite.

Structure et fonctionnement

La Fédération, constituée sous la Loi des sociétés[1], se compose de deux associations régionales qui, à leur tour, se composent de plusieurs associations de comté. Formées en 1984 en réaction à certaines recommandations du rapport de la Commission royale d'enquête sur la foresterie en Nounelle-Écosse - la Fédération et l'association régionale de l'ouest ont été depuis lors relativement inactives. Les propriétaires de boisés, les producteurs de bois et toutes les personnes intéressées peuvent en devenir membres. Les membres d'une association de comté sont également à la fois membre de l'association régionale et de la Fédération.

La structure et le fonctionnement de l'association de l'est sont semblables à ce qui a déjà été mentionné dans le cas d'une division de fournisseurs de la NSWOOA. La seule différence importante est que le groupe de l'est est devenu une organisation autonome, sans affiliation aucune à la NSWOOA; les associations de comté de l'association de l'est, qui étaient rattachées à la NSWOOA, relèvent maintenant du groupe de l'est. De nombreux groupements forestiers de la région de l'est appartiennent aussi à la nouvelle asociation (figure 5).

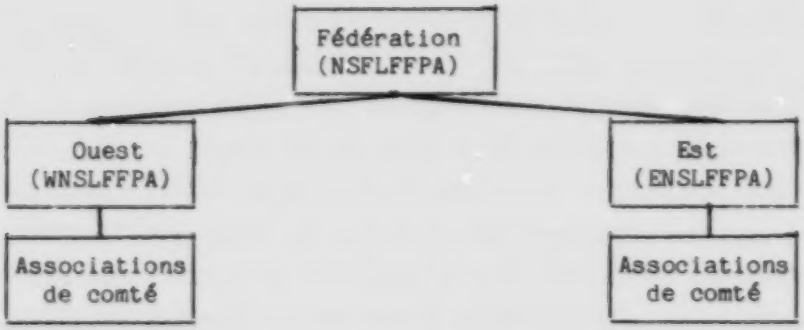


Figure 5. Structure organisationnelle de la NSFLFFPA.

---

[1] En Nouvelle-Écosse, les associations peuvent se constituer en vertu de la Societies Act, R.S.N.S. 1967, c. 286.

Mode de financement

Les associations de comté sont financées par le biais des cotisations des membres et la Fédération est financée par les associations de comté. A titre d'agent de négociation, la Eastern Nova Scotia Landowners and Forest Fiber Producers Association, reçoit également un montant de 95 cents la corde, prélevé sur chaque unité de volume de bois livrée à l'usine.

Services

La Fédération et les associations régionales s'occupent principalement d'agir comme groupe de pression et de défendre les intérêts des membres. La Eastern Nova Scotia Landowners and Forest Fiber Producers Association, qui est agent négociateur, fournit également des services de mise en marché semblables à ceux que fournit une division de fournisseurs de la NSWOOA, tel que décrit précédemment.

Groupements forestiers

Objectifs

Le programme des groupements forestiers (group ventures) vise principalement à améliorer la capacité de production des petits boisés privés et, de là, à augmenter les taux de récolte futurs; pour ce faire, on tente de regrouper les boisés de façon à réduire les déséconomies d'échelle, étant donné les petites superficies et le morcellement des terres. Cet objectif s'inscrit dans un effort plus vaste de la part des gouvernements fédéral et provincial, qui consiste à tenter d'accroître l'approvisionnement de résineux qu'il est possible de maintenir dans la province et ainsi éviter une pénurie prévue de bois. Le groupement forestier poursuit d'autres objectifs, notamment, stimuler l'aménagement forestier et la viabilité à long terme des boisés, fournir des services d'aménagement forestier et de mise en marché des produits forestiers aux membres à un coût raisonnable et conformément à des critères de qualité, approvisionner l'industrie en matières premières à des prix équitables, participer à l'élaboration des politiques gouvernementales, informer et

former les propriétaires de boisés, renouveler la ressource que représente la forêt privée, rendre les propriétaires conscients de la nécessité de l'aménagement forestier et fiers d'y participer, porter une attention particulière aux questions relatives à l'aménagement forestier et aux boisés et, d'une manière générale, améliorer les conditions socio-économiques de ses membres.

Structure et fonctionnement

Les groupements forestiers de la Nouvelle-Écosse sont constitués soit en coopérative en vertu de la Cooperatives Associations Act[1], soit en compagnie à capital-actions en vertu de la Compagnies Act[2]. Les deux formules fonctionnent sensiblement de la même façon, à l'exception du vote. Dans le cas de la coop, le membre dispose d'une voix alors que dans une compagnie, une action donne une voix. Cependant, dans le dernier cas, aucun membre ne peut détenir plus de 10 p. 100 des actions avec droit de vote. En réalité, les deux structures permettent d'éviter qu'une personne ne prenne le contrôle de l'organisation. Les groupements forestiers ont généralement des documents constitutifs qui leur donnent la possibilité de diversifier leurs activités; la plupart s'en tiennent toutefois aux activités portant sur la foresterie et la mise en oeuvre de programmes forestiers financés par le gouvernement.

Tous les propriétaires de boisés faisant partie du territoire couvert par un groupement forestier peuvent faire une demande pour devenir membre de ce groupement; pour qu'ils aient droit aux subventions, leur boisé doit habituellement être d'au moins 10 ha (25 acres). Le groupement forestier doit compter dix propriétaires de boisés possédant un minimum de 40 ha (100 acres) avant de pouvoir mettre en oeuvre des programmes forestiers financés par le gouvernement; en outre, un seul groupement forestier est admissible dans chaque territoire. Le propriétaire de boisé devient actionnaire en achetant au moins une part. Le nombre de membres dans chacun des dix-sept groupements s'étend de 50 à 150, pour un total de 1 000 propriétaires de boisés[3], ce qui représente plus de 60 000 ha (150 000 acres) en voie d'aménagement.

---

[1] S.N.S. 1977, C. 7.

[2] R.S.N.S. 1967, C. 42.

[3] Ce montant représente moins de 5 p. 100 des 30 000 propriétaires de boisés de la province, bien que le pourcentage varie d'une région à une autre.

Le groupement forestier est dirigé par un conseil d'administration élu par les actionnaires à l'assemblée annuelle. Bien qu'il ait peu de pouvoir quant à la prise de décisions concernant la mise en oeuvre des programmes, le conseil a son mot à dire dans la détermination, par exemple, des taux de traitements sylvicoles, des exigences en vue de devenir membre du groupement, de l'embauche de personnel, des échelles salariales et des énoncés de principe. Le personnel se compose généralement de quatre employés: un gestionnaire, qui rend compte au conseil d'administration, planifie les activités et supervise le personnel; un ingénieur forestier qui prépare les plans d'aménagement des boisés et participe à la planification des services; un contremaître surveillant l'exécution des travaux en forêt et un commis-comptable s'acquittant des technicalités administratives.

Pour devenir membre d'un groupement forestier, le propriétaire de boisé fait une demande au groupement afin que son boisé soit aménagé. L'ingénieur du groupement visite le boisé et discute de l'entente d'aménagement qui doit être signée entre le propriétaire du boisé et le groupement forestier. Dans cette entente, les engagements de chacune des deux parties seront décrits. D'une part, le groupement forestier accepte, entre autres, de préparer un plan d'aménagement du boisé incluant un plan d'opération annuel; d'entreprendre des travaux d'aménagement forestier dans les limites et selon les lignes directrices des programmes de subvention; d'agir à titre d'agent de négociation; et de fournir des conseils techniques sur les questions relatives à la foresterie. D'autre part, le propriétaire de boisé accepte, entre autres, que sa terre soit aménagée aux termes du programme des groupements forestiers, pour une durée de 10 ans, avec la possibilité d'annuler ou de renouveler l'entente à la fin de cette période; et de mettre en marché tous les produits forestiers par l'intermédiaire du groupement forestier. Si le propriétaire décide d'interrompre les services offerts par le groupement forestier, il doit alors rembourser ce dernier des coûts qui correspondent aux services fournis. L'entente lie le terrain de sorte que si ce dernier est vendu, l'acheteur doit continuer de respecter l'entente.

Le groupement forestier doit aussi signer des ententes avec les gouvernements fédéral et provincial. La province a une entente de dix ans avec chaque groupement forestier relativement au capital d'opération. Le gouvernement fédéral a aussi conclu une entente avec chaque groupement forestier afin d'accorder des fonds à des fins d'amélioration de la forêt. La durée des ententes avec le gouvernement fédéral est fonction du temps à écouler dans l'Entente concernant la mise en valeur des ressources forestières, à partir de la date de signature.

Les activités financées avec les fonds gouvernementaux sont soumises à des taux et à des lignes directrices approuvés; en outre, le groupement forestier doit utiliser un guide de procédures et de normes lorsqu'il exécute des activités sylvicoles supervisées et financées par le gouvernement fédéral. Le groupement forestier doit s'assurer que les travaux sont effectués sur les terrains des membres, et le gouvernement paie pour le travail effectué conformément aux normes en vigueur.

Les activités de sylviculture ou de récolte peuvent être effectuées par l'équipe du groupement forestier, par un entrepreneur ou par le propriétaire du boisé. Il n'y a environ que 20 p. 100 des propriétaires de boisés qui exécutent eux-mêmes leurs travaux et seuls quelques groupements forestiers font encore appel à leurs propres équipes. La plupart des travaux sont réalisés par des entrepreneurs à contrat.

Mode de financement

Le groupement forestier administre financièrement trois comptes: le compte d'opération, le compte d'amélioration de la forêt et le compte de récolte. Le premier sert à payer, par exemple, les frais de location, les dépenses administratives et les traitements du personnel, à l'exception de celui du contremaître en forêt. Ces coûts s'élèvent approximativement à 75 000 $ par année, par groupe[1], et sont financés, d'une part, avec des fonds provenant du gouvernement provincial et, d'autre part, à l'aide d'un montant prélevé sur chaque unité de volume de bois vendue au groupement forestier. Le prélèvement est de 5 p. 100 de la valeur en bordure de chemin du bois, et ne peut être utilisé que pour les coûts d'opération. Toutefois, le prélèvement ne représente qu'un faible pourcentage du montant brut requis. Le compte d'amélioration forestière,

[1] D. Eidt, comm. pers., juin 1986.

qui fournit les fonds pour les services sylvicoles, est financé par le gouvernement fédéral; une part de 10 p. 100 peut être utilisée pour embaucher un contremaître en forêt.[2] Le groupement forestier doit présenter annuellement les estimés des coûts de travaux sylvicoles qu'il entend faire. Le compte de récolte ne reçoit aucune subvention et doit donc fonctionner de façon autonome. Lorsque du bois est vendu par l'intermédiaire du groupement forestier, l'usine achemine le paiement au groupement qui déduit les coûts de récolte applicables, en plus d'une commission de 5 p. 100. Le solde est remis au propriétaire du boisé. Dans certains cas, il arrive que le groupement déduise des frais de supervision.

Les groupements forestiers reçoivent également des fonds provenant de la vente d'actions à leurs membres; le prix de l'action varie considérablement entre les groupes et peut aller jusqu'à 100 $. Comme le nombre de groupements qui s'occupent d'activités autres que de l'administration des programmes est peu élevé, les possibilités de sources de financement sont très réduites.

Services

Le groupement forestier offre d'importants services. Il constitue un moyen efficace de mettre en oeuvre les programmes forestiers publics destinés aux propriétaires de boisés et ce, d'une façon qui semble adaptée aux besoins locaux. Il est fort probable que ce mécanisme permette de rejoindre un nombre de propriétaires de boisés plus grand que ne le ferait le gouvernement à lui seul. Les services d'aménagement forestier comprennent les activités sylvicoles, la construction de routes et le bornage des terrains. Les activités sylvicoles visent à assurer le maintien et l'accroissement de la productivité des boisés.

Les groupements forestiers s'occupent également de la mise en marché du bois et, dans certains cas, ils négocient des contrats avec l'usine.[1] Le groupement peut aussi financer une opération de coupe en payant le propriétaire de boisés à mesure qu'il coupe son bois. Le groupement reçoit ensuite un montant de l'usine lorsque le bois est livré. Le

---

[1] Jusqu'à un maximum de 25 000$.

[2] Ces négociations ne sont pas structurées et sont volontaires. Aucun groupement forestier n'a encore été accrédité comme agent de négociation aux termes de lois relatives à la mise en marché des produits forestiers.

groupement aide à coordonner les envois en indiquant à l'acheteur où se trouve le bois empilé en bordure de chemin, ou en s'occupant lui-même de la livraison à l'usine.

D'autres services peuvent également être assurés par le groupement forestier: agir comme intermédiaire entre les propriétaires de boisés et le gouvernement; fournir des emplois locaux; servir de porte-parole local en matière de politiques et d'activités forestières; informer et conseiller; mettre de l'équipement forestier à la disposition des membres; démontrer l'efficacité de l'aménagement forestier; et planifier l'aide nécessaire en ce qui a trait aux programmes gouvernementaux actuels et nouveaux. En plus des services forestiers, les groupements apportent également certains avantages sur le plan social; en effet, ils amènent les gens à se réunir, faisant naître chez eux un sentiment d'entraide et de collaboration, et les amenant à changer leur attitude face aux ressources forestières. Les groupements forestiers contribuent à informer la collectivité et à créer une attitude plus positive relativement à la mise en valeur des forêts. Certains groupements étudient sérieusement l'idée de participer à la transformation des produits forestiers.

DISCUSSION

La création d'organisations efficaces de propriétaires de boisés n'a jamais été une tâche facile; en Nouvelle-Écosse, cela s'est même avéré particulièrement difficile. Des groupes se sont formés, puis se sont séparés ou sont simplement disparus; les rôles des divers groupements se chevauchaient; et nombre de gens, particulièrement les propriétaires de boisés, semblaient avoir des idées plus ou moins précises sur les responsabilités, les objectifs, les résultats, etc.

C'est la Nova Scotia Woodlot Owners and Operators Association qui a d'abord déployé tous les efforts possibles sur le plan de l'organisation et, à un certain moment, elle avait des associations de comté dans la majorité des comtés. Lorsque les divisions de fournisseurs ont été mises sur pied et qu'on a concentré pratiquement toutes les activités sur la mise en marché, de nombreuses associations de comté sont devenues

inactives. Aujourd'hui, la situation de la NSWOOA n'est pas très reluisante. En effet, peu d'associations de comté sont encore actives, une demande de désaccréditation est en suspens relativement à la seule division de fournisseurs qui reste, et les ressources sont réduites.

La division des fournisseurs de la Scott de la NSWOOA peut se vanter de certains succès relativement à la négociation d'augmentations de prix[1] et à l'organisation de certains aspects de la mise en marché. Cependant, on semble insatisfait des ententes concernant le régime de contingentement et le prélèvement, ainsi que des échanges avec l'usine. Le régime de contingentement, fondé sur la production antérieure, est très restrictif; en outre, son manque de souplesse nuit aux nouveaux producteurs qui veulent commercialiser leur bois; elle nuit également à la répartition des marchés conformément aux besoins locaux. Les producteurs, qu'ils soient ou non membres de la division des fournisseurs, doivent payer une redevance par le biais d'un prélèvement. En effet, tous les producteurs doivent respecter les conditions de la convention négociée. Les membres d'un groupement forestier faisant partie du territoire d'un agent de négociation doivent à la fois verser une redevance à l'agent de négociation et une commission au groupement forestier.

L'efficacité d'une division de fournisseurs est directement reliée à la législation relative à la mise en marché et au degré d'aide gouvernementale dans ses échanges avec l'usine. Au départ, la législation en matière de mise en marché ne correspondait pas aux besoins. Avant l'adoption de la nouvelle loi, aucun mécanisme, tel que l'arbitrage, n'était prévu pour régler les conflits. La nouvelle loi prévoit un tel mécanisme, mais celui-ci ne s'applique qu'à l'établissement des prix. Il n'y a donc encore aucun moyen de régler les conflits qui portent sur les contingents, les volumes et les calendriers de livraison. Sans l'aide gouvernementale, les producteurs de bois n'ont aucun pouvoir dans les négociations et doivent souvent faire face à des situations de fait. Il s'ensuit un sentiment d'inefficacité qui conduit au mécontentement, à la mésentente, et à une division au sein

---

[1] La première convention collective a permis une augmentation de 9 $ la corde de résineux.

des organisations et entre ces dernières. Par exemple, la plupart des groupements forestiers qui ont déjà été membres de la division des fournisseurs l'ont quittée, croyant qu'ils auraient de meilleurs résultats par eux-mêmes.

Nombre des organisations qui existent actuellement en Nouvelle-Écosse ont été créées suite à l'influence de la NSWOOA. Par exemple, certaines des associations de comté ont servi à la mise sur pied de nombreux groupements forestiers et la Eastern Nova Scotia Landowners and Forest Fiber Producers Association (ENSLFFPA) a commencé en tant que division des fournisseurs de la NSFI de la NSWOOA. La ENSLFFPA semble relativement stable, bien qu'elle vive une grande part des problèmes de la division des fournisseurs de la Scott. Toutefois, l'usine qu'elle approvisionne, Stora Forest Industries (auparavant la NSFI), compte beaucoup plus sur le bois produit par la forêt privée que la Scott Paper. La ENSLFFPA considère la plupart des groupements forestiers du secteur comme étant ses membres, et prétend représenter avec la Fédération (NSFLFFPA), plus de 6 000 propriétaires de boisés à travers la province. Plusieurs regardent ces chiffres avec beaucoup de scepticisme et au moins une association de comté nie tout engagement permanent avec la Fédération.

L'avenir de la Fédération est incertain, mais elle espère représenter tous les propriétaires de boisés et producteurs de bois de la Nouvelle- Écosse. Si la division des fournisseurs de la Scott perd son accréditation, par la NSWOOA, comme agent de négociation, la Fédération pourra pénétrer ce territoire et faire une demande d'accréditation comme agent de négociation au nom des fournisseurs de l'usine Scott. Par contre, la division des fournisseurs de la Scott peut conserver son accréditation ou, dans le cas contraire, elle peut adopter l'attitude de la division de la NSFI, se constituer en organisation autonome et faire elle-même une demande d'accréditation. La région de l'ouest de la Nouvelle-Écosse n'est toujours pas structurée sur les plans de la mise en marché et de la négociation, bien qu'une division de la Fédération ait été établie à cet endroit.

Les groupements forestiers de la Nouvelle-Écosse sont apparus lorsqu'on s'est rendu compte que pour pouvoir assurer des services forestiers efficaces aux propriétaires de boisés de la province, qui sont au nombre de 30 000 et possèdent 50 p. 100 des forêts, il était essentiel de mettre sur pied une organisation de base pour coordonner et diriger les activités. Le programme des groupements forestiers est un programme conçu et mis en marche par le gouvernement provincial, à l'aide de fonds publics.

A l'origine, les groupements devaient devenir autonomes en réduisant les fonds au fur et à mesure que les niveaux de coupe augmenteraient, obtenant ainsi plus de profits à partir des commissions. L'autonomie repose sur des facteurs tels que le nombre de membres, l'approvisionnement en bois et les marchés disponibles, les possibilités d'expansion du territoire et le prix du bois. Bien que la question soit encore à l'étude, il est généralement admis que l'autonomie n'est toujours pas possible, du moins à court terme. Les groupements comptent donc sur un financement gouvernemental permanent pour assurer leur existence et, si la situation actuelle se poursuit, on va même jusqu'à dire que les coûts pour le gouvernement pourraient devenir prohibitifs.[1]

Les groupements forestiers font face à de nombreux problèmes, plus particulièrement à celui de la mise en marché d'un produit de qualité médiocre généré par le biais de travaux d'amélioration de la forêt et de récolte du bois. Dans de nombreux cas, il est devenu nécessaire de retarder ou d'annuler les traitements visant à produire du bois commercialisable, ou d'utiliser le peu de fonds disponibles pour supporter des marchandises jusqu'à ce qu'elles soient vendues. Il est difficile de gérer efficacement un boisé sans l'accès garanti aux marchés, et un groupement forestier peut facilement rater ses objectifs de production en raison d'activités sylvicoles inappropriées.

L'engagement à long terme dans un plan d'aménagement fait partie des facteurs qui risquent de décourager le propriétaire de boisé à se joindre à un groupement forestier. Étant donné le manque de souplesse du régime, il n'est pas possible d'effectuer de petits travaux, amenant ainsi le

---

[1] Province de la Nouvelle-Écosse, Entente auxiliaire de développement des ressources forestières, Évaluation provisoire, MacLaren Plansearch, 1981.

propriétaire de boisé à engager son terrain en entier dans un plan d'aménagement. En outre, nombre de propriétaires de boisés considèrent le groupement forestier comme un représentant du gouvernement, bien qu'il soit possible d'obtenir des services subventionnés en tant que particulier sans pour autant avoir besoin de faire partie d'un tel groupement. Les groupements forestiers sont eux-mêmes ambivalents quant à leurs relations avec le gouvernement. Certains se considèrent en effet comme les représentants du gouvernement alors que d'autres sont d'avis qu'ils sont une organisation autonome assurant un service à l'aide de fonds publics. L'opinion du gouvernement à cet égard varie également, mais nul doute qu'on considère les groupements forestiers comme un moyen d'appliquer les politiques gouvernementales.

La principale difficulté au sujet des groupements forestiers réside dans le fait qu'ils rejoignent une proportion relativement faible (environ 5 p. 100) des propriétaires de boisés. Pourtant, en même temps, le nombre de groupements s'est accrû rapidement et la demande demeure forte. Ils représentent peut-être un autre échelon du gouvernement, mais ils sont néanmoins des représentants locaux et ils semblent être bien acceptés dans leurs régions. Ils sont en outre très efficaces pour faire participer le propriétaire de boisé à l'aménagement du boisé, et on reconnaît qu'ils rejoignent plus de gens que le gouvernement à lui seul ne pourrait le faire. Il est probable que le gouvernement ne pourrait assurer lui-même les mêmes services avec le même montant d'argent. La démarche du groupement forestier peut plaire plus particulièrement aux propriétaires de boisés non résidents ou à ceux qui veulent que leurs boisés soient aménagés, mais qui sont incapables de le faire eux-mêmes.

Désirant faire des profits, bon nombre de groupements croient qu'ils bénéficieraient grandement de la simplification des procédures administratives. Même si la plupart des groupements ont des chartes leur permettant de diversifier leurs activités, nombreux sont ceux qui se sentent obligés de s'en tenir à la volonté du gouvernement d'axer leur rôle sur la foresterie. Cependant, une plus grande diversification accélérerait peut-être l'autonomie à laquelle ils aspirent.

L'existence permanente des groupements forestiers en Nouvelle-Écosse semble assurée; en effet, la volonté gouvernementale, telle qu'elle est exprimée dans la nouvelle politique forestière[1] et dans la législation qui en découle, est de continuer à appuyer et à défendre les groupements forestiers. Cependant, comme les coûts et le nombre de groupements augmentent, il est possible que la forme du programme des groupements forestiers et le montant des subventions offertes soient soumis à des changements. Par exemple, on mentionne souvent que la structure administrative des groupements forestiers est inefficace, et qu'elle pourrait tirer profit de modifications visant à améliorer le rendement de ces groupes et prévoir des incitatifs, dans un but d'autonomie. De même, comme les groupements forestiers ne représentent qu'une petite partie des propriétaires de boisés, il se peut que les autres propriétaires de boisés s'objectent aux sommes d'argent et à l'attention qui sont réservées aux groupements forestiers. Actuellement, une association de comté a déjà déclaré que son principal objectif était de faire connaître cette situation, qui est d'ailleurs semblable à celle qui prévaut au Québec. Il a été proposé plus d'une fois que les groupements forestiers cessent de recevoir des fonds administratifs et soient placés sur le même plan que les propriétaires de boisés individuels et les entrepreneurs sylvicoles pour ce qui est de l'accès aux fonds d'amélioration de la forêt. Dans ce contexte, de nombreux groupements forestiers ne pourraient pas survivre.

Les groupements forestiers auraient vraisemblablement avantage à être représentés par un porte parole unique, mais ils semblent hésiter à mettre sur pied une organisation commune sous quelque forme que ce soit. Cependant, étant donné l'apparition de nombreux groupements nouveaux, une réorganisation de leur structure devra sans aucun doute avoir lieu. Un plus petit nombre de groupes plus importants peut être plus efficace que plusieurs petits groupes, bien que, en même temps, on risque de réduire les échanges locaux. La communication entre les groupements forestiers n'est pas des plus efficaces; à l'extrémité ouest de la Nouvelle-Écosse,

---

[1]. Forestry, A New Policy for Nova Scotia, Province of Nova Scotia, 1986.

les cinq groupements forestiers se rencontrent régulièrement, sur une base non officielle, pour discuter de leurs problèmes communs. On peut penser que les groupements forestiers pourraient être accrédités comme agents de négociation aux termes de la nouvelle législation, mais jusqu'à maintenant, peu d'entre eux se sont montrés intéresés.

La participation de l'industrie forestière à la prestation de services d'aménagement forestier aux propriétaires de boisés est relativement limitée. Jusqu'à ces derniers temps, une compagnie de pâtes et papiers avait un programme en vertu duquel le propriétaire de boisé signait une entente d'aménagement à long terme avec la compagnie; aux termes de cette entente, la compagnie préparait un plan d'aménagement du boisé et effectuait des travaux sylvicoles sur le boisé en échange de quoi le propriétaire offrait à la compagnie le premier choix du bois à pâte produit. Il y a environ 8 000 ha (20 000 acres) de terres en voie d'aménagement en vertu de ce dernier programme. Celui-ci ne s'est pas accrû depuis la signature de la dernière entente fédérale-provinciale de développement des ressources forestières qui semble plus aventageuse pour les propriétaires de boisés. Cependant, les engagements aux termes des ententes actuelles avec les propriétaires de boisés sont toujours respectés par la compagnie.

La structure de mise en marché en Nouvelle-Écosse a jusqu'à maintenant été relativement inefficace. Les succès ont été modestes et relativement limités. Les nombreuses organisations présentement actives semblent manquer d'unité et d'orientation commune. Cette situation découle peut-être en partie de la faiblesse de la législation, mais elle peut aussi avoir été causée par la façon dont les organisations ont évolué. Les personnes qui ont participé aux premières tentatives admettent que les organisations ont été créées du haut vers le bas, plutôt que de se développer localement et de s'étendre après avoir atteint une certaine stabilité locale. En essayant de mettre sur pied dès le départ l'organisme provincial de mise en marché, les objectifs étaient peut-être trop élevés, sans appui aucun de la base. Le fait d'avoir fondé le système sur les producteurs de bois plutôt que sur les propriétaires de boisés a peut-être été une erreur qui s'est traduite par

la perte de l'appui des propriétaires de boisés, plus nombreux, face à une structure de mise en marché vacillante. On peut se demander si la nouvelle législation assurera un cadre approprié au sein duquel les propriétaires de boisés et les producteurs pourront s'organiser de façon efficace. Certains observateurs ont proposé de tout recommencer à zéro. Cette solution peut sembler extrême, mais la mise en marché telle qu'elle est structurée actuellement en Nouvelle-Écosse n'a pas encore réussi à atteindre son rythme de croisière et de nombreuses organisations semblent avoir oublié leurs objectifs communs.

Cependant, le mouvement est encore jeune, et la nouvelle politique forestière laisse entrevoir un appui important aux propriétaires de boisés. Only reconnaît, entre autres, que la mise en marché est une question délicate et on y suggère que le bois provenant de la forêt privée reçoive la priorité sur les marchés. Avec un nombre aussi élevé de petites propriétés privées dans l'ensemble de ses terres forestières et avec tout l'intérêt et l'activité que suscite le secteur des boisés, l'avenir des propriétaires de forêts privés de la Nouvelle-Écosse devrait être à la fois intéressant et prometteur.

NOUVEAU-BRUNSWICK

INTRODUCTION

Le Nouveau-Brunswick est la province canadienne la plus densément boisée, 85 p. 100 de son territoire se composant de forêts productives. La province génère la plus grande quantité de bois par hectare au Canada mais, comme plusieurs autres provinces, elle prévoit connaître une pénurie de bois vers la fin du siècle.

L'industrie forestière au Nouveau-Brunswick compte 10 usines de pâtes et papiers, plus de 100 scieries et de nombreuses autres usines produisant divers autres produits du bois. Au total, 60 p. 100 des produits forestiers primaires servent à l'industrie des pâtes et papiers. L'industrie forestière fournit près de 15 000 emplois directs et presque autant d'emplois indirects et joue, de ce fait, un rôle économique important dans toutes les régions de la province. L'industrie forestière fournit 30 p. 100 de la production industrielle totale et les deux tiers des ventes de l'industrie forestière vont à l'exportation, ce qui représente 40 p. 100 des exportations totales de la province.

La propriété des terres forestières se répartit comme suit: 47 p. 100 au gouvernement provincial, 2 p. 100 au gouvernement fédéral, 18 p. 100 à de grands propriétaires privés et 33 p. 100 à de petits propriétaires privés[1] (moins de 5000 acres ou 2023 ha). Les boisés privés qui sont situés à proximité des routes et des lieux habités ont fait l'objet d'une coupe plus intensive que les autres propriétés et ils comptent, par conséquent, moins de bois à l'hectare. Toutefois, pour la même raison, la répartition des classes d'âge des forêts sur les boisés privés est plus équilibrée de sorte que le secteur des boisés privés devrait jouer un rôle particulièrement important si les pénuries de bois prévues se réalisent à moyen terme.

On retrouve près de 35 000 propriétaires de boisés privés au Nouveau-Brunswick, possédant chacun en moyenne 40 ha (100 acres). Il s'agit d'un groupe très hétérogène dont seulement environ 19 p. 100 viennent du secteur primaire (fermiers, pêcheurs, travailleurs

---

[1] Propriété de moins de 500 acres dont le propriétaire n'est pas directement impliqué dans la transformation secondaire du bois.

forestiers). Le reste du groupe se compose de cols bleus et de cols blancs, de ménagères et de retraités[1]. Dans la plupart des cas, on possède des boisés pour des raisons autres que la production de bois et, en moyenne, les propriétaires tirent moins de 10 p. 100 de leurs revenus des produits de leurs boisés.

Les propriétaires de boisés du Nouveau-Brunswick se sont regroupés en sept offices de commercialisation[2] (figure 6), sous l'égide de la Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick qui les représente à l'échelon provincial. La plupart des offices de commercialisation sont étroitement reliés à une organisation distincte, constituée en association ou en compagnie ou, dans un cas précis, en coopérative. Dans un territoire d'un office de commercialisation, il existe deux groupements forestiers.

RÉTROSPECTIVE

Les organisations actuelles de propriétaires de boisés privés du Nouveau-Brunswick remontent au début des années 1960. La création d'offices de commercialisation s'est inspirée en partie de l'exemple du Québec expliquant ainsi pourquoi les premiers offices ont été créés dans la région du nord de la province, près de la frontière du Québec. Avant la création des offices de commercialisation, le bois produit par des producteurs privés était mis en marché surtout par les acheteurs des usines ou par des acheteurs indépendants et des courtiers. Une demande instable et des prix peu élevés caractérisaient le marché. Dans un effort pour neutraliser ce manque de contrôle sur les prix et les livraisons, les propriétaires de boisés du nord-ouest de la province ont créé, en 1962, le premier office de commercialisation des produits forestiers. Cet effort d'organisation a été favorisé par la section locale de la Fédération d'agriculture qui encourageait la création d'offices de commercialisation pour tous les produits. Le vote a pris la forme d'une pétition qui a été signée par une majorité écrasante de propriétaires de boisés de la région.

---

[1] Arsenault, F.J., Private Woodlots: What does the Future Hold?, Report of the New Brunswick Private Woodlot Resources Study, 1983.

[2] Dans cette section les expressions "office de commercialisation" et "organisme de mise en marché" sont équivalents et sont utilisés de façon interchangeables.

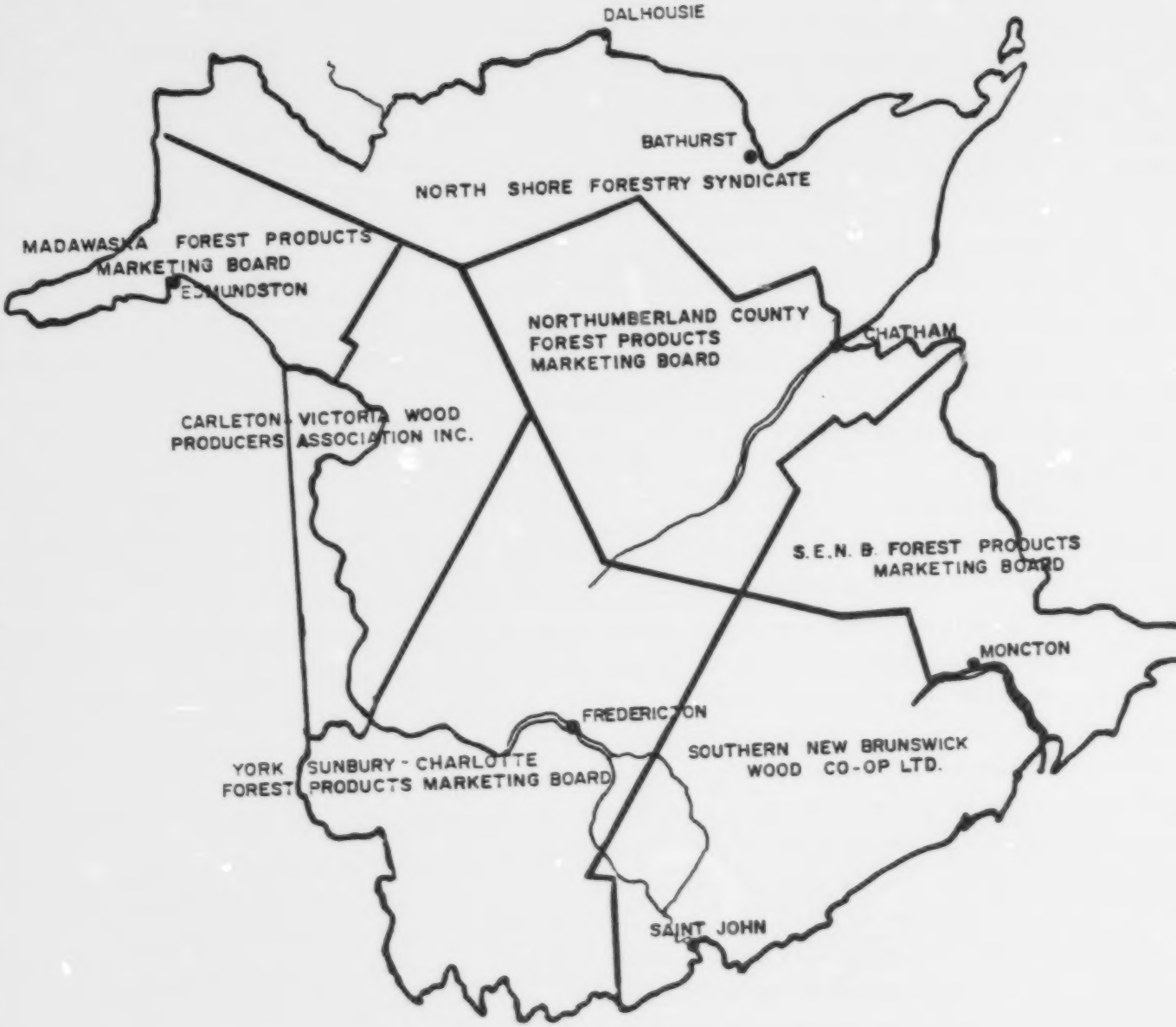


Figure 6. Territoires des offices de commercialisation des produits forestiers du Nouveau-Brunswick

Le mouvement a reçu un coup d'envoi en 1964 avec le rapport de la Commission Seheult[1] qui recommandait entre autres la fixation d'un prix minimum pour le bois à pâte et l'organisation des propriétaires de boisés et des producteurs pour qu'ils soient en mesure d'améliorer leur situation.

A la fin des années 1960, un deuxième office de commercialisation voit le jour dans le sud-est de la province mais, à peine deux ans plus tard, on lui retire son pouvoir de mise en marché. Les producteurs lui ont retiré leur appui après qu'une compagnie eût offert un prix plus élevé aux producteurs que celui négocié et signé avec l'office. Les producteurs évitaient donc de vendre leur bois par l'entremise de l'office de commercialisation et le vendaient plutôt directement à la compagnie. A la suite de cette expérience, le gouvernement a mis sur pied la Commission des produits forestiers en 1971. Cette dernière avait pour principal objectif de superviser la création des autres offices de commercialisation. Des lignes directrices furent établies afin de faire en sorte que les offices reçoivent un appui convenable et de surveiller le processus de négociation.

Les efforts d'organisation commencèrent pour de bon au début des années 1970 et ils se sont poursuivis jusqu'en 1983 - soit 21 ans après la création du premier office - moment de l'organisation de la dernière région, de sorte que toutes les régions de la province sont maintenant représentées par un office de commercialisation des produits forestiers. Les quatre derniers offices à être constitués ont reçu une aide financière du gouvernement à la fois pour leur mise sur pied et pour la première ou les deux premières années de fonctionnement. Ces groupes ont commencé à recevoir une aide directe à la suite de l'étude sur les ressources forestières faites en 1974 (le rapport Tweedale)[2] qui recommandait entre autres de favoriser la mise en marché collective du bois provenant des boisés. L'industrie forestière s'opposait à la formation d'offices de commercialisation et, si elle les accepte maintenant tant bien que mal comme partenaires dans le secteur forestier, elle tente encore de dimunuer leur portée et leur efficacité. A l'heure actuelle, plus de 90 p. 100 du bois à pâte produit à partir des forêts privées grande partie des billes de sciage sont mis en marché par le biais d'ententes avec l'un ou l'autre des offices de commercialisation.

---

[1] Seheult, L.R., Report of the Royal Commission on Primary Forest Products in New Brunswick, Province of New Brunswick, 1964.

[2] Tweedale, R.E., Report of the Forest Resources Study, Province of New Brunswick, 1974.

Avant la création des offices de commercialisation, il existait dans la plupart des régions de la province une association régionale de propriétaires de boisés qui a fait la promotion et organisé les offices de commercialisation. Ces associations servaient surtout de groupes de pression. Elles ne participaient ni aux négociations ni aux livraisons de bois et elles s'occupaient peu de promouvoir l'aménagement des forêts. Vers 1965, les six associations locales se sont jointes à l'office de commercialisation déjà formé pour créer officieusement une fédération qui permettait une certaine coordination et un certain échange d'information. En 1977, ce groupe s'est constitué officiellement en société à but non lucratif[1], la New Brunswick Federation of Wood Producers Incorporated. En 1982, elle prend le nom de Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau- Brunswick Inc. (F.P.B.N.-B.).

L'intérêt pour l'aménagement des forêts privées s'est intensifié au début des années 1970 lorsque des recherches ont démontré que la demande industrielle en bois dépassait ce que les forêts de la province pouvait soutenir à long terme. C'est au milieu des années 1970 que les investissements en sylviculture sont devenus significatifs pour se continuer présentement en vertu de l'Entente fédérale-provinciale concernant le renouvellement forestier.[2] Les fonds destinés aux activités sylvicoles sur les boisés privés étaient au départ administrés par le gouvernement provincial; ce sont maintenant la Fédération, et les offices qui en font partie, qui administrent ces fonds.

ORGANISATIONS

Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick Inc.

Objectifs

La Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick est une société à but non lucratif constituée pour représenter à l'échelon provincial, les groupes régionaux qui en font partie et leur permettre de participer aux politiques du gouvernement. Son objectif principal consiste à favoriser la formation de groupes pour négocier un prix équitable pour tous les producteurs forestiers. De plus, elle vise à favoriser et à promouvoir de bonnes pratiques d'aménagement forestier des boisés privés de bonnes relations avec l'industrie forestière, ainsi qu'à collaborer avec le gouvernement et les autres organismes qui poursuivent des objectifs analogues.

---

[1] En vertu de la Loi sur les compagnies, L.R.N.B., 1973, c. 13.

[2] Entente Canada-Nouveau-Brunswick concernant le renouvellement forestier 1984-1989. Gouvernement du Canada, Province du Nouveau-Brunswick, 1985.

Structure et fonctionnement

La Fédération est l'organisme qui chapeaute les sept offices de commercialisation des produits forestiers de la province qui, à leur tour, représentent les propriétaires de boisés et les producteurs dans leur région respective (figure 7). Le conseil d'administration de la Fédération compte huit membres dont sept sont nommés pour un mandat d'un an par l'office qu'ils représentent. Le président est élu à l'assemblée annuelle et il ne peut pas être choisi parmi les sept représentants des offices. A la première réunion des administrateurs qui suit l'assemblée annuelle, un vice-président et un trésorier sont élus parmi les sept administrateurs. Le personnel de la Fédération se compose d'un directeur administratif, d'un coordonnateur de l'aménagement forestier ainsi que d'un commis de bureau.

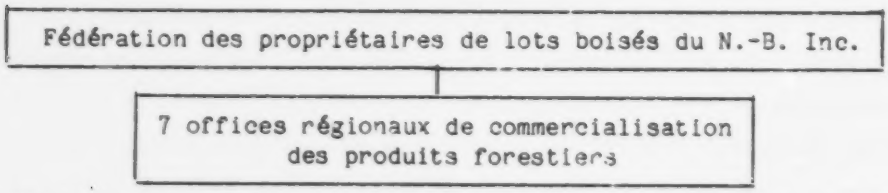


Figure 7. Organisation de la Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick

Les décisions se prennent toujours après consultations approfondies auprès des offices membres ou n'importe quelles autres organisations ou personnes qui sont touchées par ces questions ou qui peuvent avoir des données utiles à apporter. Si les offices régionaux s'occupent normalement des relations avec l'industrie forestière, c'est la Fédération qui se fait leur porte-parole auprès du gouvernement pour les politiques gouvernementales.

Mode de financement

Jusqu'à la fin des années 1970, la Fédération était financée par des subventions de fonctionnement du gouvernement provincial et un minime prélèvement (un cent par corde) chez les organisations membres pour chaque unité de volume de bois vendue en vertu d'une entente. A l'heure actuelle, une contribution de 10 cents par corde, également versée par les offices membres pour chaque unité de volume de bois vendue

en vertu d'une entente, constitue la seule source de fonds opérationnels. La Fédération reçoit de plus des fonds en vertu de l'Entente fédérale-provinciale concernant le renouvellement forestier pour embaucher un coordonnateur en aménagement forestier qui administre les fonds gouvernementaux destinés aux boisés.

La Fédération joue le rôle de groupe de pression en apportant sa contribution aux politiques forestières et elle représente les propriétaires de boisés et les producteurs pour toutes les questions ayant trait aux forêts privées, surtout celles qui touchent à la mise en marché du bois. La Fédération aide de plus à coordonner diverses activités des offices de commercialisation et constitue un intermédiaire important pour les communications entre les offices, surtout au moment des négociations annuelles avec l'industrie. Elle donne des informations à jour sur les activités des offices de commercialisation, les indicateurs économiques, statistiques concernant la production forestière ainsi que sur les activités et les positions du gouvernement et de l'industrie.

La Fédération est depuis peu co-propriétaire (22 p. 100 des actions) avec une autre compagnie bien établie et les employés de l'usine de la Atlantic Wafer Board Incorporated, une usine de panneaux gaufrés qui était inactive depuis plusieurs années. Le degré de propriété de la Fédération a été obtenu contre des prix de bois plus bas et lui donne droit à deux membres au conseil d'administration. Ce fait nouveau offre à la Fédération non seulement la possibilité d'être mieux au fait des questions et des activités de l'industrie forestière, mais il lui permet également d'augmenter sa participation et son influence en ce qui a trait aux politiques forestières dans la province. De nouveaux marchés s'offrent de plus aux propriétaires de boisés.

Les programmes gouvernementaux de subventions à l'amélioration des boisés sont administrés par la Fédération et les sept offices de commercialisation qui en sont membres. Au départ, le gouvernement provincial administrait les fonds, par l'entremise des offices de commercialisation ou des autres organisations de propriétaires de boisés en place à l'époque. En 1980, il a été établi qu'il pourrait être avantageux de remettre la responsabilité de la gestion de ces fonds à la Fédération

qui traiterait ensuite avec les organisations régionales. La Fédération fournit donc la structure administrative pour la remise des subventions fédérales-provinciales aux propriétaires de boisés. Les fonds sont répartis entre les sept offices de commercialisation selon une formule mise au point par la Fédération et est basée sur le nombre de propriétaires, le nombre d'hectares de terre à bois ainsi que sur les dépenses passées en aménagement forestier de chacun des offices.[1]

Le personnel se compose d'un administrateur embauché par la Fédération, de huit gestionnaires en sylviculture embauchés par les sept offices (l'un de ces derniers en a deux), de commis de bureau et de commis en tenue de livres. Dans certaines régions, le travail d'amélioration de la forêt comme tel est fait par une équipe de l'office de commercialisation et ailleurs, ce sont des entrepreneurs en sylviculture qui s'en occupent. Il peut arriver aussi que des propriétaires de boisés choisissent de faire eux-mêmes le travail; ce programme est lui aussi administré par l'entremise de la Fédération et des offices de commercialisation. Le personnel régional du Service canadien des forêts offre son aide technique et ses conseils tout en vérifiant la qualité des travaux exécutés.

Offices de commercialisation

Législation

Pour s'organiser à des fins de mise en marché, les propriétaires de boisés du Nouveau-Brunswick ont utilisé la législation en vigueur en matière d'agriculture comme fondement juridique pour la négociation collective. Ainsi, la loi qui rend possible la création des offices de commercialisation des produits forestiers est la Loi sur la commercialisation des produits agricoles[2]. Cette loi vise à favoriser, à contrôler et réglementer la mise en marché des produits agricoles qui incluent également les produits forestiers et permet donc d'appliquer cette loi au bois provenant des forêts privées.

---

[1] Tous les niveaux de financement doivent être approuvés par le gouvernement.

[2] S.R.N.-B. 1973, c. F-61

La loi fonctionne au moyen de plans de mise en marché qui sont adoptés sous forme de règlements en vertu de la loi et qui créent les offices de commercialisation. Le plan de mise en marché peut s'appliquer à l'ensemble de la province ou à une région précise et à un produit donné. Les offices de commercialisation sont de nature régionale et touchent à tous les produits primaires des forêts, sauf aux produits de l'érable et aux arbres de Noël. Les plans renferment entre autres les objectifs de l'office, ses pouvoirs et ses responsabilités, les procédures administratives, la description du territoire de l'office, la structure et le mode de fonctionnement du conseil d'administration ainsi que les procédures relatives aux élections et aux réunions. Les plans de mise en marché du bois diffèrent d'une région à une autre mais ils doivent être conformes à la loi. Chaque plan donne à l'office le droit exclusif de négocier les prix du bois et les conditions de mise en marché avec les acheteurs de bois au nom de tous les propriétaires de boisés et des producteurs de la région.

La création et le fonctionnement des offices de commercialisation des produits forestiers sont supervisés par la Commission des produits forestiers, un organisme nommé par le gouvernement et constitué en vertu de la Loi sur les produits forestiers[1]. Cette loi décrit la structure, le fonctionnement et les fonctions de la Commission. L'article 12(2) de la Loi sur la commercialisation des produits agricoles octroie à la Commission des produits forestiers les mêmes pouvoirs octroyés à la Commission de mise en marché des produits agricoles parmi lesquels on retrouve les pouvoirs de résolution de conflits, de supervision des relations entre acheteurs et vendeurs ainsi que des pouvoirs d'enquête.

Le Ministère provincial des ressources naturelles et de l'énergie administre aujourd'hui la Loi sur les produits forestiers qui, avant 1971 était administrée par le Ministère de l'agriculture.

La Commission des produits forestiers a pour objectif de favoriser et de faciliter l'expansion des marchés et l'établissement de prix équitables à la fois pour les producteurs et les consommateurs de bois. Créée en 1971, la Commission avait au départ pour rôle de superviser et de fixer des lignes directrices en vue de la création de nouveaux offices de commercialisation du bois. Maintenant que toutes les régions ont leur plan de mise en marché, son

---

[1] S.R.N.-B. 1973, c. F-61.

rôle principal consiste à superviser les négociations entre les offices et l'industrie forestière. La Commission se compose de sept membres: deux représentants de l'industrie, deux représentants des propriétaires de boisés et producteurs, un représentant nommé par le Ministère de l'agriculture, un autre nommé par le Ministère des ressources naturelles et de l'énergie, et finalement un président sans affiliation est nommé par ce dernier Ministère.

En 1977, la Commission a élaboré des règlements pour l'organisme de négociation en collaboration avec l'industrie, les propriétaires de boisés et le gouvernement. Ces règlements renferment les procédures de négociation, les horaires, les dates limites, la composition des équipes de négociation ainsi que les procédures de conciliation et d'arbitrage. Ainsi, chaque office de commercialisation doit nommer une équipe de négociation composée de cinq membres pour une certaine date et pour chaque entreprise de transformation avec laquelle il entend négocier. Chaque entreprise de transformation doit faire de même pour chaque office qui entend négocier avec elle.

Les négociations doivent commencer avant une certaine date prédéterminée et si une entente n'intervient pas avant cette date l'une ou l'autre des parties peut demander la conciliation. Une demande est présentée à la Commission et un conciliateur est nommé si les parties ne s'entendent pas sur la personne à nommer. Si l'on n'en vient pas à une entente avant une date déterminée, l'une ou l'autre des parties peut demander l'arbitrage. Encore là, la commission nomme un arbitre si les parties ne s'entendent pas sur la personne à nommer; la décision de l'arbitre est finale et exécutoire. Les règlements prévoient donc un processus qui fait en sorte qu'une entente interviendra dans des limites de temps raisonnables. On croit que le fait de fixer des dates limites améliore les positions de négociation des offices de commercialisation.

La Commission a également le pouvoir de recommander au ministre de retenir le permis de coupe de bois sur les terres de la Couronne d'une usine, jusqu'à ce qu'une entente soit intervenue avec l'office de commercialisation. Ceci peut avoir pour effet de renforcer encore plus la position de négociation de l'office si le gouvernement est prêt à

---

[1] S.R.N.-B. 1973, c. F-21.

l'appuyer et si les usines dépendent beaucoup du bois de la Couronne au moment des négociations. Les équipes de négociation peuvent négocier les prix du bois, les volumes, les calendriers de livraison et toute autre question reliée à la mise en marché du bois. L'arbitrage peut s'appliquer à n'importe quelle question admissible aux fins de la négociation selon les directives de la Commission.

Le nombre de comités négociations s'est nettement accru au cours des ans et est passé de 10 en 1978 à 126 en 1986[1]. Cette augmentation découle de la création de nouveaux offices de commercialisation et du regain d'intérêt chez les petites entreprises de transformation pour des ententes négociées.

Pour constituer un office de mise en marché des produits forestiers, un groupe de producteurs doit demander à la Commission de tenir un plébiscite dans une région donnée. Le groupe de producteurs rédige ensuite un plan de mise en marché de concert avec la Commission. La Commission doit veiller à ce que le nouvel office représente la majorité des propriétaires de boisés et des producteurs de la région et elle établit les conditions d'admissibilité des votants et les critères du vote. Un votant doit être propriétaire ou contrôler les droits de coupe d'au moins 10 ha (25 acres) de terres forestières. Avant 1981, pour qu'un plébiscite soit concluant, il fallait que ceux qui votent soient propriétaires d'au moins 50 p. 100 de la superficie totale de boisés privés de la région et que 75 p. 100 des votants soient en faveur de la création d'un office. Les critères actuels demandent que 30 p. 100 des votants potentiels votent et que les deux tiers de ceux qui votent soient en faveur. Dans la plupart des cas, plus de 90 p. 100 des votants ont voté en faveur de la création des offices de commercialisation. A la suite d'un vote favorable, la Commission recommande la mise en place d'un office dans la région.

Objectifs

Les offices de mise en marché visent surtout à offrir aux propriétaires de boisés et aux producteurs le pouvoir de négocier avec les entreprises de transformation afin de s'assurer des marchés stables, des

---

[1] J. Ian MacDonald, comm. pers. du 1er juillet 1986.

prix équitables et de créer une relation mieux équilibrée entre acheteurs et vendeurs. Parmi les autres objectifs visés, on retrouve: favoriser l'expansion des marchés actuels et la création de nouveaux marchés, promouvoir la production de bois de haute qualité et favoriser un bon aménagement des ressources.

Structure et fonctionnement

Les offices de commercialisation sont organisés sur le plan régional. Chaque office comporte plusieurs districts. Le conseil d'administration se compose généralement d'un administrateur par district, normalement élu dans ce district à moins que l'élection ne se déroule lors d'une assemblée générale annuelle. Ce sont les producteurs qui élisent les administrateurs, un producteur étant défini comme une personne qui produit du bois pour la vente. Deux offices de commercialisation[1] définissent le producteur comme étant un propriétaire qui détient des droits de coupe sur au moins 10 ha (25 acres) de terre forestière et qui produit activement du bois; un autre office[2] exige que les administrateurs soient élus par des propriétaires de boisés de fait. Le nombre d'administrateurs varie, mais dans un cas, il s'élève à 60. Dans cette région (sud du Nouveau-Brunswick), l'office de commercialisation possède également un plus petit comité exécutif composé de neuf membres.

Les président, vice-président et autres membres de l'exécutif sont élus parmi les administrateurs, habituellement à l'assemblée annuelle, et le gestionnaire de l'office de commercialisation et les autres membres du personnel sont responsables devant le conseil d'administration. Chaque office de commercialisation nomme une personne comme représentant au conseil d'administration de la Fédération des propriétaires de lots boisés du N.-B.

La plupart des offices de commercialisation fonctionnent avec une double structure: d'une part, l'office de commercialisation lui-même, et d'autre part, une organisation distincte du point de vue juridique, constituée en société à but non lucratif, en association ou, dans un

---

[1]. Office de commercialisation des produits forestiers du Nord, règlement 83-222 et Office de commercialisation des produits forestiers du comté de Northumberland, règlement 83-223.

[2]. Office de commercialisation des produits forestiers du sud-est du Nouveau-Brunswick, règlement 83-224.

autre cas, en coopérative. Le fait de fonctionner suivant ce modèle donne aux organisations une plus grande souplesse étant donné que les activités des offices de commercialisation se limitent à la mise en marché comme telle. La création de l'association a précédé en général celle de l'office de commercialisation et a continué d'exister après la création de l'office. Il arrive souvent que les deux organisations aient le même conseil d'administration ou sinon, qu'ils aient des administrateurs communs. Dans une région, l'association, suivant en cela une directive de l'office de commercialisation, administre le plan de mise en marché - une approche analogue à celle qui a cours au Québec.

Exception faite de trois offices de commercialisation, les associations servent surtout d'intermédiaire avec lequel sont mis en oeuvre les programmes de subventions aux forêts. Ailleurs, l'office de commercialisation administre lui-même le programme.[2] Pour attirer une plus grande attention sur les questions d'aménagement forestier, la plupart des offices de commercialisation ont un comité d'aménagement forestier qui fait des recommandations au conseil d'administration.

En plus d'administrer des programmes de subventions, deux offices de commercialisation gèrent leur propre fonds d'aménagement des forêts. Dans une région, on prélève dix cents par corde de bois livrée; les sommes récoltées sont versées au fonds qui est utilisé pour préparer des plans d'aménagement ou fournir des services d'information et de communication. Dans l'autre région, l'office prélève cinquante cents par corde, somme qui est placée dans un fonds au nom du producteur et qui peut servir à des activités d'amélioration des forêts pour le compte de ce producteur. Si le fonds n'est pas utilisé dans les délais fixés, il est versé dans un fonds général qui fonctionne suivant le mode du premier arrivé, premier servi. Parmi les activités d'amélioration possibles comptent le reboisement, la coupe d'éclaircie, la coupe d'écrémage ainsi que la préparation de plans d'aménagement. Une importante entreprise de transformation de la région accorde elle aussi cinquante cents la corde aux producteurs pour chaque corde de bois livrée, mais à condition que le travail d'amélioration de la forêt se fasse dans des délais précis.

---

[1]. Le fonctionnement du programme de subventions est discutée dans la section qui traite de la F.P.B.N.-B.

Les offices de commercialisation ne contrôlent pas la production de bois mais plutôt la mise en marché du bois qui est offert en vente. Ils ne sont pas non plus des agents de vente exclusifs; les producteurs sont libres de négocier leurs propres ententes avec les entreprises de transformation en dehors de l'entente de l'office de commercialisation. Ce mode de fonctionnement diminue toutefois la capacité de l'office à ajuster le marché. Cependant la plupart des entreprises de transformation préfèrent traiter seulement avec l'office de commercialisation.

Les livraisons de bois sont contrôlées par l'utilisation de coupons de livraison qui représentent chacun un plein camion de bois. La plupart des offices fonctionnent également suivant des systèmes de contingents qui diffèrent d'un office à l'autre et parfois au sein des offices eux- mêmes, en fonction des besoins régionaux ou locaux. Cependant, en temps normal, une partie des volumes établis en vertu des ententes est réservée aux grands producteurs et le reste est réservé aux petits producteurs suivant le mode du premier arrivé, premier servi. Dans une région, les coupons de livraison sont donnés directement aux propriétaires de boisés plutôt qu'aux producteurs et un contrôleur est embauché pour vérifier les quantités qui doivent être livrées. Le propriétaire de boisé décide ensuite qui embaucher pour livrer le bois. Les offices de commercialisation s'efforcent également de favoriser la meilleure utilisation finale du bois et au moins une région possède un système de ratio qui lie la disponibilité des coupons de livraison de bois à pâte à la quantité de billes de sciage produites, favorisant par là la production de billes de sciage et diminuant de ce fait la pression pour la mise en marché du bois à pâte.

Le gouvernement incite les offices de commercialisation à ne pas négocier avec l'industrie forestière des volumes de bois plus élevés que la coupe annuelle permissible calculée pour leur région. Les prix du bois négociés sont normalement les prix du bois livré à l'usine; ils diffèrent en fonction de la distance de l'usine, de façon à tenir compte des coûts de transport par camion plus élevés pour des distances plus grandes. A la suite de négociations, une région a même établi un prix em

bordure du chemin pour l'ensemble du territoire de livraison et veille à ce que les acheteurs détenteurs de permis et les camionneurs le respectent. Aucune tentative n'est faite pour fixer des prix de bois sur pied; cette question se règle entre chaque propriétaire de boisé et l'entrepreneur (contracteur) à moins que le propriétaire du boisé ne produise le bois lui-même. Le pourcentage de bois produit par des entrepreneurs varie dans les régions entre 5 et 75 p. 100 et se situe en moyenne à environ 40 p. 100.[1] Les propriétaires de boisés peuvent être payés directement par l'entrepreneur ou par l'office de commercialisation.

Mode de financement

Les quatre derniers offices créés ont reçu l'aide financière du gouvernement pour leur établissement ainsi que pour la première ou les deux premières années de fonctionnement. Le financement des coûts d'opération de tous les offices de commercialisation repose maintenant seulement sur un prélèvement sur chaque unité de volume de bois vendue en vertu des contrats négociés et peut aller jusqu'à 2 p. 100 du prix négocié. Les offices de commercialisation reçoivent également des fonds en vertu de l'Entente Canada/Nouveau Brunswick de mise en valeur des forêts, pour empêcher le personnel chargé de l'administration et de l'application des programmes relatifs aux boisés. La plupart des coûts reliés aux activités d'amélioration des forêts sont financés en vertu des programmes prévus par cette entente. Dans deux régions en particulier, certaines activités sont financées par un fonds d'amélioration des forêts.

Services

Les services offerts par un office de commercialisation et l'association qui lui est connexe se rapportent surtout à la mise en marché et comprennent la négociation des contrats, l'organisation de la livraison du bois ainsi que l'exercice de moyens de pression sur le gouvernement. Jusqu'à 90 p. 100 du bois provenant des boisés est mis en

---

[1]. P. DeMarsh, comm. pers. du 4 juillet 1986.

marché en vertu de contrats conclus par les offices de commercialisation. Les offices favorisent une diversification du marché et, dans certaines régions, le pourcentage de billes de sciage produit représente jusqu'à 40 p. 100 de la production totale. Au moins un office de commercialisation offre la priorité de marché - jusqu'à concurrence de 100 cordes par personne - pour du bois produit en vertu des programmes d'aménagement forestier. Dans certaines régions, on finance les producteurs en les payant aussitôt que le bois est livré, en se basant sur les feuilles de mesurage produites par l'entreprise de transformation. L'entreprise de transformation paie l'office de commercialisation pour le bois livré sur une base périodique, une fois par semaine ou toutes les deux semaines.

Parmi les autres services offerts par l'office de commercialisation, il y a l'administration des programmes de subventions aux forêts; les services techniques, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de ces programmes; la formation des propriétaires de boisés et des producteurs ainsi que la défense des intérêts de ces derniers au niveau régional; le développement de l'aménagement forestier; la négociation du financement de l'aménagement forestier à partir de diverses sources ainsi qu'une tribune où propriétaires de boisés et producteurs peuvent échanger des renseignements et faire part de leurs préoccupations.

Autres organisations

Associations coopératives

Le fonctionnement de l'office de commercialisation du sud du Nouveau-Brunswick mérite d'être mentionné tant il diffère de celui des autres. Il s'agit à la fois d'un office de commercialisation et d'une coopérative. La coopérative est constituée en vertu de la Loi sur les associations coopératives[1] et a été mise sur pied en 1974, lorsque les propriétaires de boisés et les producteurs de la région ont arrêté leur choix sur une coopérative plutôt qu'un office de commercialisation. La coopérative achetait le bois de ses membres et le vendait aux entreprises de transformation avec lesquelles elle avait négocié des contrats. On

[1] S.R.N.-B. 1973, c. C-22.

s'est toutefois rendu compte de la nécessité d'un office de commercialisation à cause du plus grand pouvoir de négociation de ce dernier et de sa capacité à régler les conflits. A l'heure actuelle, l'office de commercialisation négocie avec les entreprises de transformation et la coopérative continue d'être un fournisseur de bois en vertu des contrats négociés. Les usines de sciage peuvent acheter le bois elles-mêmes des producteurs et payer un prélèvement à l'office de commercialisation. La coopérative continue d'acheter le bois de ses membres, organise la livraison et paie les membres pour le bois qu'ils ont produit. Les profits sont versés aux membres sous forme de remises ou sont conservés comme actif net à court terme au nom du producteur. Somme toute, l'office de commercialisation a recours aux services de la coopérative pour remplir les obligations des contrats qu'il a négociés.

La coopérative relève d'un conseil d'administration dont chacun des administrateurs est élu dans le district qu'il représente. Pour être élu au conseil, le membre doit avoir produit du bois au cours de la dernière année; certains administrateurs de la coopérative sont également au conseil d'administration de l'office. La coopérative compte 1 200 membres sur les quelque 5 000 propriétaires de boisés de la région couverte par la coopérative. Pour devenir membre, un propriétaire doit posséder un lot boisé qu'il soit ou non actif dans la production du bois. Les actions se vendent 5 $ chacune et à titre de coopérative, chaque membre a droit à un vote. Le financement de la coopérative est assuré par la vente d'actions aux membres et par la vente de leur bois aux entreprises de transformation. La coopérative achète également du bois de non membres mais aucune remise ne leur est versé. Étant donné que c'est la coopérative qui administre les subventions à la forêt privée, elle reçoit également des fonds pour embaucher du personnel à cette fin. La coopérative s'apparente à un vaste groupement forestier ayant de bons contacts avec ses membres. Elle s'occupe également des aspects opérationnels de l'office de commercialisation et tous les membres du personnel sont des employés de la coopérative.

Groupements forestiers

A la fin des années 1970, dans le territoire de l'office de commercialisation de la côte nord, on a reçu des subventions afin de favoriser et d'organiser des groupements forestiers constitués en sociétés de capital-actions indépendantes, formées en partie sur le modèle québécois. Ces sociétés ont déjà été au nombre de cinq, mais il n'en reste plus que deux dont une est active. Leur principale raison d'être était la création d'emplois à l'aide des programmes gouvernementaux; elles n'étaient pas axées sur le profit. Le seul groupement encore actif possède son propre terrain forestier (160 ha (400 acres), de la petite machinerie et effectue des travaux de sylviculture pour ses membres en utilisant les subventions aux forêts administrées par l'office de commercialisation. Les membres s'engagent à laisser le groupement forestier gérer leurs terres pendant une période de cinq ans. S'il y a production de bois, le groupement forestier verse au propriétaire du boisé 30 p. 100 de la valeur en bordure de chemin comme droit de coupe. Le financement se fait à partir des profits provenant des ventes de bois et d'autres services connexes rendus de temps à autre pour des clients de l'extérieur.

DISCUSSION

Les organisations de propriétaires de boisés au Nouveau-Brunswick sont des organismes relativement stables qui sont parvenus à jouer un rôle important et distinct dans le secteur forestier à titre de représentants des propriétaires de boisés et des producteurs. Les sept offices de commercialisation et leur fédération sont fondamentalement les seules structures qui existent.

Les offices de commercialisation ont eu un certain succès dans l'atteinte de leurs objectifs. Par exemple, entre 1973 et 1984, les prix ont augmenté en moyenne de 10 p. 100 au-delà de l'indice du coût de la vie pour la même période.[1] Les prix et la valeur du bois sur pied tendent à être plus élevés que dans certaines provinces voisines, mais ne le sont pas autant qu'au Québec. Les quantités de bois livrées, provenant des offices de commercialisation, ont augmenté et se sont stabilisées par rapport au marché antérieur qui se caractérisait par une

---

[1] DeMarsh, P., Private Woodlot Owners in New Brunswick and Their Relationship with Industry and State, 1960-1986, document présenté à la conférence sur l'exploitation forestière sur une petite échelle, Finlande, 1986.

demande fluctuante. D'un marché de quelques acheteurs et de plusieurs milliers de vendeurs, on est passé à un marché de quelques acheteurs (les compagnies de pâtes et papiers) et de quelques vendeurs (les offices). Les offices de commercialisation ont également tendance à réduire le nombre d'intermédiaires comme les acheteurs et les courtiers, à moins que l'office ne dépende de ces derniers pour son fonctionnement. Parmi les autres avantages qu'ils génèrent, on retrouve l'amélioration des économies rurales; une augmentation de la valeur des terres découlant de prix plus élevés pour le bois ainsi que la possibilité pour les propriétaires de boisés de se faire entendre au chapitre des politiques gouvernementales. Un meilleur accès aux marchés représente de plus une condition préalable importante pour les activités d'aménagement des forêts et la structure de mise en marché a été un mécanisme efficace et fiable pour l'application des programmes de subventions aux forêts.

Des surplus de bois peuvent être source de graves problèmes pour les offices de commercialisation. A l'heure actuelle, l'effet conjugué d'un taux de chômage élevé - beaucoup de gens coupent du bois sur des terres privées - et de la mortalité causée par la tordeuse de bourgeons de l'épinette, résulte en l'arrivée, sur les marchés, de plus de bois que ceux-ci ne peuvent en absorber. Ce problème est parfois accru par la faible demande de bois de la part de l'industrie forestière en raison de mauvaise conjoncture économique. Les offices de commercialisation ont ensuite à faire face aux problèmes reliés au partage des marchés. C'est là que la politique gouvernementale accordant aux forêts privées une priorité d'accès au marché commence à s'effriter. Tous les fournisseurs (publics et privés) de bois ont les mêmes problèmes et plutôt que de favoriser un fournisseur plutôt qu'un autre, le gouvernement a choisi une politique de réduction proportionnelle des volumes en période de diminution de la demande. Les organisations de propriétaires de boisés considèrent que cette politique perpétue la concurrence provenant des terres publiques. Toutefois, le gouvernement exige toujours que les entreprises de transformation signent des contrats avec les offices de commercialisation pour les quantités de bois livrées avant d'obtenir l'accès aux forêts publiques.

Même si les contrats des offices de commercialisation se limitent souvent aux volumes de coupe permissible pour chachune des regions il est néanmoins possible qu'il y ait des volumes considérables de bois livrés en dehors des contrats négociés parce que les offices ne sont pas des agents de vente exclusifs. Ceci peut entraîner une surexploitation des ressources. Certains offices de commercialisation avouent même en toute candeur qu'ils surexploitent leur région de façon à accepter le surplus de bois produit à cause du haut taux de chômage ou parce qu'il faut récupérer le bois endommagé par la tordeuse des bourgeons de l'épinette. En ce qui a trait à ce dernier point toutefois, il n'y a aucun moyen de s'assurer que les surplus soient vraiment constitués de bois que l'on tente de récupérer.

On demande souvent si les offices de commercialisation représentent vraiment les propriétaires de boisés ou seulement les producteurs. Ainsi, la plupart des offices de commercialisation négocient seulement le prix du bois livré à l'usine et laissent le soin aux propriétaires de boisés de négocier avec les camionneurs ou les entrepreneurs les questions relatives au transport et à la coupe du bois. Ceci fait qu'une augmentation du prix du bois livré à l'usine n'entraîne pas nécessairement une augmentation de la valeur en bordure de chemin ou du prix du bois sur pied. On attribue normalement des coupons de livraison aux producteurs de bois, ce qui les places en position de force par rapport aux propriétaires de boisés, au moment des négociations.

Il existe également une confusion inhérente au règlement sur les offices de commercialisation entre les propriétaires de boisés et les producteurs. Les propriétaires de boisés votent pour la création des offices de commercialisation, pourtant, la plupart des plans de mise en marché précisent que seuls les producteurs peuvent participer à leur administration et à leur fonctionnement. Les gros producteurs sont directement intéressés à participer au fonctionnement des offices de commercialisation et ils ont habituellement une grande influence même s'ils forment rarement la majorité aux conseils d'administration. Si, du point de vue technique, rien n'empêche les petits producteurs et les

propriétaires d'assister aux réunions et de donner leur point de vue, nombre d'entre eux pensent qu'ils n'ont aucun rôle à jouer à l'intérieur de l'organisation. Dans certaines régions, on réagit à cet état de fait en mettant l'accent sur la deuxième organisation (l'association, la coopérative ou la société) pour défendre les intérêts des propriétaires de boisés et des efforts sont faits pour rejoindre les propriétaires dans leur région.

On reproche souvent aux offices de commercialisation de ne pas élaborer d'objectifs à long terme. Les pressions de mise en marché à court terme tendent à être au centre de leurs activités et de leurs préoccupations, mais ces pressions sont considérables et il faut y faire face, ce qui monopolise souvent toutes les ressources dont dispose un office.

Par le financement de l'aménagement forestier des boisés, le gouvernement vise à maintenir et à augmenter l'approvisionnement de bois à long terme pour l'industrie forestière de même qu'à constituer et à assurer une base économique pour l'économie rurale. Les ressources des boisés sont une source importante d'approvisionnement en bois et comme les propriétaires de boisés n'ont que peu de moyens pour la gérer, ils ont besoin d'aide. La demande de fonds dépasse toutefois l'offre et, dans une région, les propriétaires de boisés se sont montrés intéressés à aller au-delà des programmes gouvernementaux, considérant que ces derniers sont restrictifs et constituent un expédient.

Le rôle principal d'un office de commercialisation étant de s'occuper de mise en marché, la question importante que l'on se pose au Nouveau-Brunswick est la suivante: les organisations de mise en marché doivent-elles ou non participer à l'application des programmes de subventions aux forêts privées? On se demande également si les offices de commercialisation sont les organisations indiquées pour entreprendre la planification à long terme de l'aménagement des boisés. D'une part, on est d'avis que les offices de commercialisation sont trop préoccupés par les pressions de la mise en marché à court terme pour s'occuper efficacement de la planification à long terme de l'aménagement. D'autre part, certains prétendent que la mise en marché et l'aménagement sont deux

fonctions indissociables et doivent être administrés par une même organisation. Théoriquement une organisation séparée s'occupant d'aménagement aurait plus de temps à consacrer aux questions de foresterie; cependant certaines régions ont mis sur pied un comité d'aménagement forestier parvenant ainsi à séparer ces fonctions, le comité relevant du conseil d'administration de l'office de commercialisation. Certains sont toutefois d'avis que cette approche conduit à la division - une préoccupation qui est appuyée par des expériences qui ont été faites dans d'autres provinces. Dans des organisations qui reposent sur l'unité pour leur efficacité et leur survie, cela pourrait être un problème de taille. On pourrait songer à avoir une organisation composée de sections - par exemple, une section de commercialisation et une section de foresterie ayant chacune leur administrateur et relevant d'un conseil d'administration unifié. A l'heure actuelle, une région s'approche de cette avenue et une autre songe à quelque chose d'analogue, le conseil d'administration en général, correspondant à celui de l'office de commercialisation.

Que les fonctions d'aménagement forestier et de mise en marché soient reliées ou non, elles sont complémentaires et exigent un certain niveau de coordination. Sans cette coordination, les deux activités peuvent facilement se nuire. Finalement les offices de commercialisation examinent présentement s'ils ne pourraient pas utiliser leur pouvoir légaux de prélever des fonds sur le bois vendu pour fournir un financement aux activités et aux organisations de foresterie. Les offices de commercialisation constituent un pivot économique stable pour l'application des programmes d'aide à la forêt privée et peu de justification existe suggérant la création d'une structure indépendante à cet effet. On peut se demander si les offices de commercialisation sont aussi efficaces que les groupements forestiers pour la prestation de services d'aménagement mais cette question ne sera pas traitée ici. Le mouvement des groupements forestiers dans le nord de la province n'a pas fonctionné et la perspective qu'il y en ait d'autres qui se forment semble nulle. Toutefois, les programmes de subventions n'ont pas, jusqu'à maintenant, comporté de volets de promotion ni de fonctionnement. Sur un territoire d'un office de commercialisation, une enquête

d'un office de commercialisation, une enquête a révélé que les propriétaires de boisés préféraient par une majorité écrasante que ce dernier s'occupe des programmes de subventions.

Entre autres recommandations, la New Brunswick Private Woodlot Resources Study[1] (Étude sur les ressources des boisés privés du N.-B.) propose que le mandat des offices de mise en marché soit élargi et renferme la planification à long terme de l'aménagement forestier et de l'utilisation de boisés, en collaboration avec l'industrie et le gouvernement. Un document politique provincial récent vient appuyer cette approche.[2] La réaction des offices et de leur fédération a été positive et il semble que des mesures seront bientôt prises en ce sens.

La participation de l'industrie forestière à l'aménagement des forêts privées reste limitée et peut prendre l'une ou l'autre des formes suivantes: fourniture de semis à rabais pour le reboisement; présentation annuelle de récompense au propriétaire de boisé privé de l'année; participation à un fonds d'aménagement forestier; et finalement, une offre d'aide matériel et technique aux propriétaires.

L'avenir des boisés privés au Nouveau-Brunswick semble prometteur grâce aux organisations solides déjà en place pour représenter les propriétaires de boisés et les producteurs. Malgré l'absence de consensus au sujet de l'accès prioritaire aux marchés pour le bois des boisés privés, le gouvernement donne tout de même un solide appui à ces groupes. Ce marché stable semble avoir un effet positif sur l'attitude des propriétaires de boisés à l'égard de l'aménagement forestier et sur leur volonté d'y participer.

---

[1]. Arsenault, F.J., Private Woodlots: What Does the Future Hold?, Rapport du comité d'étude sur les ressources des boisés privés du Nouveau-Brunswick, 1983.

[2]. Province of New Brunswick, Framework for Action, A Government Policy Statement on Development of Regional Woodlot Management and Utilization Plans in New Brunswick, Department of Forests, Mines and Energy, 1986.

ILE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

INTRODUCTION

L'Ile-du-Prince-Édouard est la plus petite province du Canada; sa superficie totale s'élève à 575 000 ha (1 420 000 acres). De cette superficie, 48 p. 100 ou 276 000 ha (682 000 acres) sont boisés. Une grande partie est en terre agricole (40 p. 100). Près de 90 p. 100 des forêts appartiennent à des propriétaires privés et environ 95 p. 100 de la forêt est productive et exploitable. La majeure partie de la récolte annuelle sert de combustible pour le chauffage commercial et domiciliaire. Les petites scieries locales, on en compte plus de 50, viennent au deuxième rang comme débouché pour le bois. Une petite quantité de bois à pâte est exportée aux usines de pâtes et papiers des provinces voisines et parfois même à l'étranger, mais ce marché varie énormément d'une année à l'autre et les prix sont peu élevés. On prévoit une pénurie de billes de sciage dans 20 ans environ, précédée d'une période d'offre excédentaire à court terme.

Il existe près de 16 000 propriétaires de boisés à l'Ile-du-Prince-Édouard et chacun possède en moyenne moins de 20 ha (50 acres). Les organisations représentant les propriétaires de boisés sont rares. Une coopérative forestière dans la région ouest de la province demeure active et il existe plusieurs autres associations, pour la plupart presque inopérantes qui poursuivent des objectifs divers. Les programmes publics d'aide aux forêts privées sont administrés par le personnel du gouvernement provincial et touchent environ 13 p. 100 des propriétaires de boisés.

ORGANISATIONS

Coopératives

A une certaine époque, il y avait quatre coopératives à vocation forestière à l'Ile-du-Prince-Édouard. Une mise à part, elles sont toutes disparues ou devenues inactives, entre autres à cause du manque de débouchés ou d'un désaccord sur la priorité à donner aux activités. La seule coopérative active est La coopérative forestière Ltée[1]. Il s'agit d'une organisation à but lucratif, créée en 1980 dans l'ouest de la

[1] Constituée en vertu de la Cooperative Associations Act, S.P.E.I. 1976, c. 7.

province, par des gens de l'endroit, avec l'aide et la participation du service provincial des forêts. Parmi les objectifs qu'elle vise, il y a: l'amélioration des boisés des membres par l'information et la démonstration de bonnes pratiques d'aménagement, la création d'emplois ainsi que l'acquisition du matériel et des installations nécessaires pour produire et mettre les produits du bois en marché.

Peu après sa mise sur pied, la coopérative forestière a commencé à offrir ses services à l'extérieur de son groupe de membres dans le but d'augmenter sa rentabilité. Depuis 1980, elle est passée de 10 à un peu plus de 100 membres. Sa direction est assurée par un conseil d'administration élu lors de l'assemblée annuelle et se compose d'un directeur exécutif, d'un commis de bureau et d'un chef d'équipe. De plus, jusqu'à 20 équipes sont embauchées chaque année pour réaliser différents travaux.

Les principaux débouchés pour le bois récolté sont surtout des scieries locales et le prix de chaque vente est négocié entre la coopérative et l'acheteur. Même s'il y a peu de débouchés pour le bois à pâte, la coopérative procède néanmoins en ce moment à un vaste inventaire du bois à pâte. La coopérative examine de plus la possibilité de créer de nouveaux marchés. Par exemple, elle a installé une fournaise utilisant des copeaux de bois dans une école locale et lui fournit les copeaux. La coopérative sert également d'entrepreneur sylvicole dans la région et réalise des activités d'amélioration des forêts financées à l'aide des programmes fédéral-provincial d'aide à la mise en valeur des forêts. Tous les revenus de la vente du bois excédant les coûts d'operation et de mise en marché sont versés au propriétaire du boisé par la coopérative.

La coopérative forestière Ltée a été mise sur pied avec l'aide de subventions gouvernementales et continue d'être subventionnée pour ses frais d'administration; elle espère toutefois s'autofinancer d'ici deux ans. Les frais d'adhésion sont de 15 $ par membre et la coopérative tire également des revenus de ses activités. Aucun dividende ne sera versé aux membres aussi longtemps qu'elle n'aura pas atteint le seuil de la rentabilité. Mises à part les activités financées par les programmes, toutes les opérations doivent s'autofinancer.

Parmi les services offerts par la coopérative, il y a les activités financées par les programmes d'aide aux forêts privées, la formation d'équipes locales en sylviculture, l'information des propriétaires de boisés et du public ainsi que l'exercice de pressions et la défense des intérêts de ses membres.

Associations

L'Ile-du-Prince-Édouard a vu naître et disparaître de nombreuses associations de propriétaires de boisés qui avaient pratiquement toutes été mises sur pied par le personnel du service provincial des forêts. A la fin des années 1970, on a tenté de créer des groupements régionaux de propriétaires de boisés dans les régions correspondant aux cinq districts agricoles ainsi qu'une association provinciale regroupant les associations régionales, qui jouerait le rôle d'organisme de consultation provincial pour le compte des propriétaires de boisés. Toutefois, ces efforts et bien d'autres n'ont rien donné à cause du manque de consensus à la fois chez les propriétaires de boisés et le personnel du gouvernement au sujet des objectifs que devraient poursuivre ces associations. Ils ont eu un rôle mal défini à jouer dans la mise sur pied et le fonctionnement de programmes de foresterie et le manque de débouchés a eu un effet négatif. Le scénario habituel a été le suivant: le gouvernement suscitait de l'intérêt pour une association et fournissait un certain appui pour en faire la promotion et en assurer la mise sur pied. L'association recrutait ensuite des membres et tenait des réunions pour discuter des problèmes et des activités possibles, le tout se terminant par la disparition du groupe au bout d'un an ou deux d'activité. Une poignée de groupes ont survécu, dont un qui exploite une entreprise d'abattage-débusquage et de bois de chauffage, et qui est tout juste autonome; un autre, relativement peu actif, représente un petit nombre de grands propriétaires terriens d'une région, qui se sont regroupés à des fins de mise en marché; une association qui représente près de 70 membres est active dans les programmes financés par le gouvernement et sert d'intermédiaire pour ses membres auprès du gouvernement pour les services sylvicoles offerts en vertu des programmes de foresterie; enfin, une

autre est un rejeton d'une coopérative qui n'a pas fonctionné et elle représente environ 30 membres qui se sont regroupés pour des raisons d'intérêt et de formation seulement. Le financement de ces groupes se fait surtout à partir des droits d'adhésion bien que le gouvernement provincial fournit certains services administratifs comme les envois postaux et les salles de réunions.

DISCUSSION

De toutes les provinces canadiennes, c'est l'Ile-du-Prince-Édouard qui possède le pourcentage le plus élevé de terres forestières appartenant à de petits propriétaires privés. Toutefois, une enquête menée en 1984 sur les positions du public à l'égard de la foresterie en général[1] révélait entre autres un manque d'intérêt général pour cette question, un manque de connaissance des programmes d'aide et un scepticisme à l'égard des investissements en foresterie.

Avant de discuter plus à fond de la question, il faut expliquer la situation de la mise en marché des produits forestiers à l'Ile-du-Prince-Édouard. Parmi les débouchés locaux, il y a le bois de chauffage pour les commerces et les résidences ainsi que les petites scieries. Il n'y a pas d'usine de pâtes et papiers dans la province mais il y a au moins quatre de ces usines accessibles du point de vue économique dans les provinces voisines. Les envois de bois à ces usines ont cependant été tout au plus sporadiques au cours des années, ne s'élevant qu'à quelques milliers de cordes. De petites quantités ont été exportées à l'étranger, mais les spécifications concernant le bois d'exportation sont élevées et difficiles à atteindre. Ces marchés ont été eux aussi sporadiques. Le grand problème donc est la mise en marché du bois de moindre valeur à l'intérieur de la province. La biomasse forestière utilisée pour le chauffage pourrait constituer le plus grand débouché à cet égard; d'ailleurs, bon nombre d'établissements commerciaux ont déjà procédé à cette conversion. Ce processus de conversion n'en est encore qu'à ses débuts.

---

[1] I.E.A. Consulting Group Ltd., Report on a Public Survey of Forestry-Related Attitudes and Awareness in Prince Edward Island, 1984.

Le bas prix du bois n'arrange pas les choses. On ne se plaint pas des revenus provenant du bois vendu aux scieries, mais ceux qui sont générés par le bois à pâte sont faibles, de sorte que s'il peut être vendu, le propriétaire ne retire que peu ou pas de revenus couvrant la valeur du bois sur pied. Les revenus provenant de la vente de bois pour la biomasse sont incertains à l'heure actuelle mais prennent une certaine importance au fur et à mesure que la demande augmente. Règle générale, la mise en marché n'est ni organisée ni coordonnée; en outre, les propriétaires de boisés et les producteurs n'ont pas un accès direct à l'information sur les débouchés qui s'offrent.

La rareté des débouchés pour le bois de moindre valeur a une grande répercussion sur les activités d'amélioration des forêts ainsi que sur les récoltes commerciales. Les projets de sylviculture sont bien loin d'atteindre leurs objectifs parce que le bois commercialisable produit sous forme de sous-produit des coupes d'amélioration ne peut être vendu.[1] Les efforts portent donc surtout sur des activités comme la plantation et l'éclaircie pré-commerciale, qui ne produisent pas de bois commercialisable. Cela devient dans les secteurs où il y a un manque de terres à reboiser il est souvent même nécessaire de commercialiser du bois au seuil de rentabilité ou même de subventionner les récoltes simplement afin de permettre le travail d'amélioration des peuplements. L'effet conjugué du manque de débouchés pour le bois de moindre valeur, d'un surplus de ce genre de bois, et des pénuries prévues de bois de haute qualité placent l'Ile-du-Prince-Édouard dans une position peu enviable où l'on perpétue la situation actuelle de surplus en faisant tout juste le travail sylvicole nécessaire pour éviter ou réduire les pénuries à venir.

On s'attend à ce que la demande de bois de chauffage connaisse une hausse marquée à la faveur de l'augmentation du nombre d'établissements qui se convertissent au chauffage au bois; on s'attend de plus à ce que les envois de bois à pâte aux usines de pâtes et papiers du continent augmentent lorsque ces usines vont commencer à faire face à des pénuries d'approvisionnements locaux. Malgré cela, on prévoit que le surplus actuel de bois de moindre valeur se maintienne dans un avenir rapproché.

---

[1] Rapport annuel de 1986 (Résumé), Entente Canada-Ile-du-Prince-Édouard concernant la mise en valeur des ressources forestières.

Les programmes publics d'aide à la foresterie à l'Ile-du-Prince-Édouard sont le reflet de l'inaptitude de la province à soutenir la concurrence sur les marchés traditionnels; ils portent donc surtout sur les produits de haute qualité. Les objectifs de ces programmes sont: augmenter le volume et la qualité du bois, favoriser l'expansion de l'industrie du sciage et réduire la dépendance à l'égard du combustible importé. L'expansion de l'industrie du sciage devrait permettre d'améliorer les débouchés locaux pour le bois de grande qualités et de diminuer les importations. On s'attend à ce que l'ouverture progressive des marchés locaux pour les billes de sciage et la biomasse diminue la nécessité d'exporter le bois à pâte.

Les programmes fédéraux-provinciaux de mise en valeur des forêts sont administrés par le personnel des deux service forestiers (fédéral et provincial) par l'entremise de trois bureaux de districts; les programmes destinés au secteur des boisés privés sont leur principale activité. Ce sont des entrepreneurs en sylviculture ou les propriétaires de boisés eux-mêmes qui font tout le travail de sylviculture. Les programmes s'appliquent à des superficies minimales de 4 ha (10 acres) et les propriétaires de boisés doivent consentir à conserver les parties traitées de leur boisé en production forestière pendant au moins dix ans.

Les organisations de propriétaires de boisés de l'Ile-du-Prince-Édouard ont été, pour la plupart, mises sur pied par le gouvernement, ce qui révèle le peu d'esprit d'initiative des propriétaires de boisés. Il s'agit probablement de la raison pour laquelle tant de groupes n'ont pas fonctionné et pour laquelle ceux qui existent sont peu actifs: la motivation n'y est pas. Cela peut s'expliquer par le manque de débouchés et les prix peu élevés et par le fait que le gouvernement ait pris les devants, tuant ainsi l'esprit d'initiative des propriétaires de boisés. Toutefois, avec un pourcentage aussi élevé de terres foretières aux mains des propriétaires privés, il n'est pas étonnant que le gouvernement ait fait des efforts pour regrouper les propriétaires de boisés afin d'offrir des services de communication, d'information, de commercialisation et de participation aux politiques gouvernementales. Si les marchés

s'améliorent, les propriétaires de boisés sentiront peut-être le besoin de se regrouper pour protéger leurs intérêts. Leurs chances de succès seraient sûrement meilleures s'ils formaient leur propre association, surtout pour des raisons économiques.

La province songe à privatiser l'application des programmes de foresterie offerts aux propriétaires de boisés. Comme il n'existe aucune organisation pour la mise en marché, on pourrait créer des groupements forestiers ou quelque chose du genre. Cette approche pourrait permettre la participation de plusieurs organisations locales à la mise en marché du bois et aux activités d'aménagement forestier au nom de leurs membres et pourrait également doter le secteur privé d'une plus grande compétence pour influer sur les politiques gouvernementales. Encore là, cependant, le gouvernement provincial s'occuperait d'amorcer et de diriger leur mise en oeuvre tout en fournissant un financement direct des frais d'administration. Les avantages et les inconvénients de l'approche des groupements forestiers adoptée en Nouvelle-Écosse s'appliquent dans le présent contexte, mais l'un des avantages, soit celui de rendre les programmes plus accessibles aux propriétaires de boisés, ne tient pas étant donné qu'à l'heure actuelle la demande de services est bien plus grande en Nouvelle-Écosse que ce que les programmes peuvent offrir. En outre, les problèmes de mise en marché sont beaucoup plus graves à l'Ile-du-Prince-Édouard qu'en Nouvelle-Écosse et joueraient sans aucun doute un rôle crucial dans la réussite ou l'échec de tout nouveau groupement.

La perspective de commercialisation à long terme peut être prometteuse, mais les problèmes à court terme constituent un obstacle majeur à la fois pour la possibilité d'atteindre les objectifs en matière de sylviculture et pour la création et la prospérité des associations de propriétaires. En l'absence de marchés, il y a peu de raisons de se regrouper si ce n'est que pour une question d'intérêt ou pour avoir accès aux programmes gouvernementaux. Si le principal motif est la participation aux programmes, l'association ne durera dans la plupart des cas que pour la durée des programmes.

Comme pour d'autres provinces, on se préoccupe beaucoup d'élaborer des stratégies d'aménagement forestier mais il n'y a pas encore une stratégie complémentaire et complète de mise en marché qui faciliterait même l'atteinte des objectifs à court terme en matière de sylviculture ou la création d'associations efficaces de propriétaires de boisés. Il s'agit, d'une certaine façon, du vieux dilemme de l'oeuf et de la poule et, sans associations efficaces de propriétaires de boisés, le gouvernement pourrait bien devoir encore une fois prendre l'initiative. Une fois les marchés établis, il est plus probable que des groupes vont se former pour les approvisionner. Pour être en mesure de survivre, les nouveaux groupes devront avoir de solides raisons de se former et se trouver des appuis financiers indépendants.

ONTARIO

INTRODUCTION

La province de l'Ontario est boisée sur plus de 90 p. 100 de sa superficie, ce qui représente environ 80 millions d'hectares (197 millions d'acres) de terre forestière. Plus de la moitié de cette superficie est considérée productive. La forêt d'âge mûr est en grande partie épuisée mais la demande augmente pour les produits forestiers primaires. On assiste à l'apparition de pénuries locales de bois de grand diamètre et de haute qualité et de certaines essences particulières.

L'industrie forestière compte 22 usines de pâtes et papiers dans le nord de la province, 53 scieries qui utilisent plus de 12 000 m³ par année chacune, plusieurs autres centaines de plus petites scieries, 13 usines de panneaux de particules et de panneaux gaufrés ainsi que 20 usines de placage et de contreplaqué. Le nombre total d'usines qui utilisent du bois rond dépasse 800. Les forêts rapportent 3 milliards de dollars à l'économie de l'Ontario et les produits forestiers représentent 2,3 p. 100 du produit provincial brut. L'industrie forestière génère 80 000 emplois directs et environ autant d'emplois indirects.

Environ 10 p. 100 de la forêt productive provinciale appartient à des intérêts privés, ce qui représente plus de 18 p. 100 de la totalité de la forêt privée au Canada. En Ontario, environ 77 p. 100 de la forêt privée se compose de petits boisés non industriels. On les retrouve surtout dans la partie sud de la province et ils se composent surtout d'essences feuillues. Au cours des 20 dernières années, les forêts privées, même si elles ne représentent que 10 p. 100 de la forêt productive, ont produit jusqu'à 30 p. 100 des besoins de bois rond de l'Ontario.

Il existe environ 169 000 propriétaires de boisés en Ontario et ils possèdent en moyenne 20 ha (50 acres). Ce sont les fermiers qui constituent le plus important groupe professionnel : ils représentent 45 p. 100 des propriétaires de boisés - le taux le plus élevé de toutes

les provinces. Les propriétaires semblent avoir une attitude d'indifférence à l'égard de leurs boisés.[1] Cette attitude se réflète dans la vigueur des organisations des propriétaires de boisés de l'Ontario dont il ne subsiste que deux petites associations. Plusieurs autres associations qui avaient été mises sur pied, y compris une coopérative de bois, sont devenues inactives.

ORGANISATIONS

Huronia Woodland Owners Association

Cette organisation a été créée en 1972 dans le comté de Simcoe, à la suite d'une réunion des signataires locaux d'une entente faite en vertu de la Loi sur l'amélioration des terrains boisés.[2] Elle vise, entre autres objectifs, à favoriser l'aménagement forestier, la formation, l'information et la prestation de conseils techniques; à encourager la production de sirop d'érable et d'arbres de Noël; à aider à la mise en marché; à faire valoir les préoccupations de ses membres et à fournir à ces derniers un lieu d'échange d'idées. Il s'agit plus d'un groupe d'intérêt que d'une organisation de mise en marché. L'organisation compte 178 membres; les propriétaires de boisés, les fermiers, les producteurs d'arbres de Noël et de sirop d'érable ou toute autre personne intéressée peuvent y adhérer.

Un conseil d'administration formé d'un président, d'un vice-président, d'un secrétaire, d'un trésorier et de trois autres administrateurs dirigent l'association. Il est à noter que deux membres du personnel du service provincial des forêts font partie du conseil d'administration avec l'un d'eux remplissant les fonctions de secrétaire. Ces deux membres se sont engagés envers l'association et on admet franchement que c'est uniquement grâce à cela que l'organisation est encore active. Les membres, quoique intéressés, n'ont simplement ni le temps ni les ressources pour faire en sorte que l'association soit active.

Le financement de l'association repose uniquement sur les frais d'adhésion annuels de 5 $. On a tenté sans succès d'obtenir une subvention pour embaucher un ingénieur forestier et un agent de commercialisation mais le groupe préfère demeurer tel qu'il est et répondre aux besoins locaux en matière de formation

---

[1] Smith, J.H. and Nausedas, I.A., Rural Lands and Landowners of Ontario: A Private Land Forestry Perspective, Government of Canada and Province of Ontario, 1982.

[2] La Loi sur l'amélioration des terrains boisés, (S.R.O. 1980, c. 535) permet au ministère des Richesses naturelles de l'Ontario de signer des ententes à long terme avec les propriétaires de boisés pour offrir des services d'aménagement forestier.

et de services. Parmi les services offerts aux membres, il y a les visites sur le terrain, les rencontres et les tournées, les services d'information concernant les marchés, les cours de foresterie, les échanges avec les membres du personnel du service provincial des forêts ainsi que la défense des intérêts au palier local.

Autres organisations

La Haliburton Forest Owners Association Incorporated est une petite association formée de 17 membres qui possèdent au total 60 000 ha (150 000 acres) de terre forestière. Bien qu'elle ait été surtout créée pour promouvoir l'utilisation des terres des membres à des fins récréatives, elle s'est également fixé comme objectifs de favoriser l'aménagement des forêts, la formation et l'information, de servir d'agent de commercialisation pour ses membres, d'aider à l'aménagement forestier et d'utiliser les programmes gouvernementaux pour offrir les services forestiers à l'extérieur de son propre regroupement. Ce groupe vient tout juste de se former et il pourrait en venir à offrir des services de mise en marché et de sylviculture à ses membres.

La Ontario Forestry Association, une filiale de l'Association forestière canadienne, compte parmi ses objectifs de favoriser une utilisation saine des terres ainsi que le développement, la protection et l'utilisation des ressources forestières de l'Ontario pour le plus grand avantage du public. Il ne s'agit pas d'une véritable association de propriétaires de boisés mais, comme la majorité de ses quelques 1 200 membres sont des propriétaires de boisés, il s'agit de la plus vaste organisation en Ontario qui soit intéressée à l'aménagement des boisés. L'association représente tous les intérêts forestiers en Ontario et a aussi des membres dans les secteurs gouvernementaux et de l'industrie forestière. C'est pourquoi, même si on considère souvent qu'elle représente les intérêts des propriétaires de boisés, elle doit également veiller à afficher des points de vue modérés sur plusieurs questions. Le financement de l'association est assuré par les frais d'adhésion annuels, des dons, des projets spéciaux ainsi qu'une subvention annuelle du gouvernement provincial. Le personnel se compose d'un vice-président exécutif à plein temps, d'un commis de bureau et

d'employés embauchés à temps partiel en fonction des besoins ou de la disponibilité des fonds. Les services offerts portent surtout sur la formation en général en foresterie et l'amélioration des connaissances par les programmes de prévention des incendies, les programmes scolaires et les récompenses aux propriétaires de boisés mais ils portent aussi sur la défense des intérêts des membres en présentant leurs positions sur des problèmes de foresterie au gouvernement. En ce qui a trait aux projets d'expansion, l'association s'est montrée intéressée à chapeauter des groupements régionaux de propriétaires de boisés s'il devait s'en former.

Les Conservation Authorities regroupent des municipalités situées à l'intérieur d'un bassin forestier commun et visent à favoriser des programmes de conservation; ils peuvent également fournir des services restreints aux propriétaires de boisés, des conseils sur la plantation des arbres, par exemple.

Parmi les organisations de propriétaires de boisés qui ont existé dans le passé mais qui ne sont plus actives, on retrouve deux petites associations formées pour des motifs particuliers et une coopérative. Cette dernière s'occupait surtout de mise en marché et d'approvisionner en bois deux usines de pâtes et papiers. Ces groupements sont devenus inactifs surtout à cause du manque d'intérêt et d'un financement inadéquat.

DISCUSSION

Ce qui est étonnant en Ontario, qui compte le plus grand nombre de propriétaires de boisés, c'est que la province ne soit pas parvenue à créer d'associations de propriétaires de boisés. Cela peut s'expliquer en partie du fait que le gouvernement provincial offre aux propriétaires de boisés intéressés nombre de services et de programmes qui ont bien su répondre à leurs besoins.

En matière de foresterie, les objectifs du gouvernement consistent à améliorer la qualité et accroître la quantité de fibre ligneuse de manière à soutenir l'industrie forestière en place, à améliorer et à augmenter l'utilisation du bois, à développer l'économie et l'emploi et à

mettre en valeur les secteurs reliés à la forêt comme la protection du paysage et les loisirs. On considère que les boisés jouent un rôle considérable pour l'approvisionnement en bois des industries du bois et par conséquent pour le développement économique de la province, surtout dans les régions rurales.

Les services forestiers offerts à la forêt privée par le gouvernement provincial sont :

1. L'information et la formation par des visites sur le terrain, des tournées et des rencontres;

2. Des services de consultation en foresterie comme les inspections et les conseils techniques; des plans d'aménagement des boisés; un service de marquage des arbres à des fins d'amélioration et de l'aide pour la mise en marché du bois;

3. Selon la Woodland Improvement Act (WIA), le propriétaire de boisé signe une entente de quinze ans en vertu de laquelle le gouvernement s'engage à offrir des services d'aménagement gratuits comme la plantation, les inspections, le marquage des arbres, l'aide pour la mise en marché du bois et les coupes d'amélioration, en échange d'un engagement à améliorer l'aménagement forestier et le protection du boisé;

4. Des ententes de services consultatifs pour les nouveaux clients ou pour les propriétaires dont l'entente signée en vertu de la Loi sur l'amélioration des terrains boisés (WIA) est expirée. Ces ententes prévoient des plans d'aménagement et des conseils techniques;

5. Le Managed Forest Tax Reduction Program prévoit des réductions de taxes de l'ordre de 60 p. 100 pour les forêts en cours d'aménagement ou les forêts qui répondent à certaines exigences en ce qui a trait au diamètre des arbres, aux essences et à la densité, et

6. Un programme de plantation pour créer des brise-vents lorsque nécessaire.

Parmi tous ces programmes c'est celui qui découle du "WIA" qui est le plus important; la majorité des ententes avec les propriétaires ont été conclues dans la partie sud de la province. A venir jusqu'en 1982, environ 8 600 ententes avaient été concluées; ces ententes couvraient près de 146 000 ha (365 000 acres)[1]. Environ 500 nouvelles ententes de ce type se signent chaque année. Il n'y a aucun droit de rétention sur la propriété et, si elle est vendue, le nouveau propriétaire peut poursuivre l'entente. Si l'on tient compte des anciennes ententes sur le point d'expirer et des nouvelles qui s'ajoutent, il y a près de 10 000 ententes de ce genre à l'heure actuelle.

En offrant ces programmes, le gouvernement agit en chef de file et il conseille les propriétaires de boisés sur une base régulière et permanente. L'un des services les plus valables et les plus appréciés est celui du marquage des arbres par lequel on marque les arbres à couper et ceux à laisser debout. Après quoi, le gouvernement fait la mise en vente des arbres marqués et fournit une liste d'acheteurs aux propriétaires. On pense que ce service a un effet important sur l'augmentation de la qualité des opérations de récolte. Au fil des années, une relation de confiance s'est établie entre le gouvernement et les propriétaires de boisés et il semble qu'il y ait satisfaction générale vis-à-vis des services offerts. Toutefois, comme dans bien d'autres provinces, la plupart des propriétaires de boisés ne sont pas au courant des nombreux programmes disponibles. Ceci est dû en grande partie au fait que le gouvernement ne les publicise pas parce que les fonds et le personnel disponibles ne sont pas suffisants pour répondre à une plus grande demande.

Malgré leur popularité et leur efficacité, les programmes dont s'occupe le personnel du service provincial des forêts n'ont rejoint qu'un faible pourcentage des propriétaires de boisés (de l'ordre de 10 p. 100). C'est pourquoi, on semble s'éloigner de plus en plus des

---

[1] Province of Ontario, Private Land Forests: A Public Resource, ministère des Richesses naturelles, 1982.

services à la pièce offerts par le gouvernement pour se diriger vers la privatisation de l'application des programmes par l'entremise d'organisations régionales de propriétaires de boisés. Cette approche reçoit l'appui de la Ontario Forestry Association; l'entente actuelle Canada-Ontario sur la mise en valeur des ressources forestières[1] fournit à cette fin les fonds pour mettre sur pied des associations régionales de propriétaires et les aider à démarrer. La mise en oeuvre est retardée en attendant une étude des diverses options en matière de ligne de conduite. Ceux qui sont pour le statu quo disent craindre que la qualité des services diminue si un tel changement se produit. Cette crainte pourrait être injustifiée. Avec de bonnes garanties, la qualité peut être sauvegardée et on croit que le fait de privatiser la prestation des services permettrait à une plus grande proportion de propriétaires de boisés de profiter de ces services. Toutefois, cette opinion n'est pas corroborée par l'expérience d'autres provinces où certaines formes de privatisation, bien que populaires, n'ont pas réussi à atteindre une majorité de propriétaires de boisés. Cela ne veut pas dire que la privatisation ne peut réussir si elle reçoit un fort appui local et un financement convenable, sauf qu'elle ne sera peut-être pas plus efficace que les méthodes actuelles de prestation des services.

Au moins un des dangers que court la privatisation réside dans le fait que la plupart des groupements de propriétaires de boisés n'ont pas fonctionné en Ontario. Cela peut s'expliquer entre autres par la dépendance envers le gouvernement, le faible pourcentage de revenus provenant des boisés pour les propriétaires, la satisfaction relative à l'égard des prix du bois et de la stabilité et la compétitivité du marché - un marché de plusieurs acheteurs et de plusieurs vendeurs - qui existe dans la partie sud de la province où la majorité des propriétaires de boisés vivent et enfin, l'absence de problème vraiment important qui incite au regroupement. Dans le nord de la province où l'exploitation forestière est plus importante du point de vue économique, la situation s'apparente plus à celle des autres provinces où il y a un petit nombre d'acheteurs (usines de pâte) et un grand nombre de vendeurs (environ 800 000 ha (2 000 000 d'acres) de boisés), mais même dans ce cas, il n'existe pas d'organisations de propriétaires de boisés ni aucune pression réelle pour s'organiser. Sans de

[1] Entente Canada-Ontario concernant la mise en valeur des ressources forestières. Gouvernement du Canada, province de l'Ontario, 1985.

bonnes raisons économiques d'exister, une association a tendance à manquer d'idées nouvelles et a besoin d'un certain élan pour continuer de fonctionner, comme celui qui est offert par le personnel du service provincial des forêts à la Huronia Association. Les offices de commercialisation sont prévus en vertu de la Farm Products Marketing Act[1] mais il reste à savoir si le besoin pour ce genre d'organisation existe.

Il apparaît néanmoins que les débouchés sont un problème important pour les propriétaires de boisés. La connaissance des débouchés actuels est faible et les propriétaires ont peu de moyens leur permettant d'influer sur la stabilité des prix ou des marchés. Même si le personnel provincial offre une certaine aide pour la mise en marché, dans les faits, les ventes se négocient entre acheteurs et vendeurs. Il semble que dans certaines régions, les boisés soient surexploités tandis que d'autres produisent au-dessous de leur potentiel. Les débouchés sont particulièrement rares pour le bois de moindre valeur, y compris les sous-produits des activités de sylviculture comme les éclaircies.

Le gouvernement provincial cherche à s'éloigner de cette approche à la pièce à cause des restrictions gouvernementales et de l'incapacité qui en résulte de répondre à la demande et aux besoins de services. Il semble y avoir une nette tendance à promouvoir, pour les propriétaires de boisés, la création de groupes d'entraide qui soient liés de quelque façon à la commercialisation et qui recevront au départ un appui du gouvernement. On semble peu intéressé à créer des offices de commercialisation, ce qui rend possible la mise sur pied de petites coopératives de bois locales. Étant donné la forte proportion de fermiers chez les propriétaires de boisés, on tente de les rejoindre par les organisations agricoles en place, en leur démontrant l'excellent potentiel de la foresterie comme source de revenus supplémentaires.

L'activité économique reliée à la foresterie devrait augmenter en Ontario au fur et à mesure que les classes d'arbres d'âge moyen (où se situent la grande majorité des forêts) viennent à maturité. L'augmentation de la pression des marchés qui en résultera combinée à la tendance à privatiser la prestation des services de foresterie subventionnés laissent supposer qu'il y aura bientôt des organisations de propriétaires de boisés sous une forme ou une autre en Ontario.

---

[1] S.R.O. 1980, c. 158.

DISCUSSION GÉNÉRALE

COMPARAISONS ENTRE LES PROVINCES

Toutes les provinces étudiées font face à des problèmes d'approvisionnement en bois. Dans chacun des cas, les forêts privées constituent une source de bois majeure alliées à un potentiel économique considérable. Pour être en mesure de mieux comprendre la matière qui précède, il serait utile de faire de courtes comparaisons entre les provinces.

Commercialisation

La commercialisation du bois des forêts privées est organisée à des degrés divers au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. La commercialisation a pris le plus d'essor au Québec où la majorité des organismes de mise en marché sont les agents de vente exclusifs pour le bois à pâte et où plusieurs ont de solides systèmes de contingentements afin de réglementer les quantités de bois livrées. Au Nouveau-Brunswick et au Québec, les organismes de mise en marché ont le droit exclusif de négocier les conditions de vente qui s'appliquent à tous les producteurs de bois privés mais en principe ils n'ont pas de droits de vente exclusifs. En pratique toutefois, la majorité des organismes de mise en marché sont les seuls vendeurs de bois dans leur région. Par exemple, une usine au Nouveau-Brunswick est libre d'acheter du bois des forêts privées en dehors du contrat signé avec l'organisme de mise en marché, mais ce n'est pas là chose courante.

Au Nouveau-Brunswick, la plupart des offices de commercialisation s'occupent aussi de la mise en marché des billes de sciage aux grandes usines tandis qu'au Québec, la plupart des offices et syndicats de producteurs ne s'occupent que de la mise en marché du bois à pâte. Cependant, certains offices et syndicats du Québec commencent de plus en plus à s'intéresser à la mise en marché des billes de sciage.

En Nouvelle-Écosse, les agents de négociation des producteurs privés ne s'occupent que de la mise en marché du bois à pâte. Ils ont le droit exclusif de négocier les conditions de vente mais non celui de vendre le bois aux acheteurs.

Au Nouveau-Brunswick et au Québec, ce sont les propriétaires de boisés qui votent pour la création des organismes de mise en marché qui ne s'appliquent qu'aux producteurs seulement. Autrement dit, un office de commercialisation n'a aucun pouvoir sur les propriétaires de boisés tant et aussi longtemps que ceux-ci ne produisent pas de bois. En Nouvelle-Écosse, ce sont les producteurs de bois qui votent pour la mise en place d'agents de négociation; les propriétaires de boisés non actifs dans la coupe du bois sont exclus du vote.

Au Nouveau-Brunswick, c'est la Commission des produits forestiers qui réglemente les relations entre les organismes de mise en marché et l'industrie forestière à presque tous les points de vue, depuis la fixation des dates auxquelles les négociations doivent se dérouler jusqu'à la composition des équipes de négociation. Au Québec et en Nouvelle-Écosse on laisse aux parties en cause le soin de régler ces questions et l'organisme de surveillance (au Québec, la Régie, en Nouvele-Écosse, le Primary Forest Products Marketing Board) n'intervient seulement que lorsque les parties ne peuvent en venir à une entente. Il est certain que cette dernière approche nécessite moins de temps et de ressources de la part de l'organisme de surveillance. La première approche a cependant pu être nécessaire pour inciter une industrie hésitante à négocier avec les offices de commercialisation sur un pied d'égalité.

Au Québec, la Régie s'occupe de toutes les questions qui concernent tous les offices et syndicats de producteurs constitués en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles. C'est le Ministère provincial de l'agriculture qui administre la Régie et la Loi. En Nouvelle-Écosse, il existe une législation particulière sur la mise en marché du bois privé et un organisme a été créé spécialement pour en assurer la surveillance; l'administration de ces derniers relève du Ministère provincial des terres et forêts. Au Nouveau-Brunswick par ailleurs, les offices de commercialisation sont constitués en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, qui est administrée par le Ministère provincial de l'agriculture, tout en étant supervisés par un organisme créé en vertu de la Loi sur les produits forestiers, qui est administrée par le Ministère des ressources naturelles et de l'énergie.

Le gouvernement provincial et l'industrie forestière souhaiteraient rédiger une nouvelle loi - chose à laquelle s'opposent les offices de commercialisation - qui serait administrée par le Ministère des ressources naturelles et de l'énergie et qui porterait sur tous les aspects de la mise en marché du bois des forêts privées. Les partisans de cette initiative sont d'avis qu'il en résulterait une plus grande efficacité administrative tandis que les offices de commercialisation se disent relativement heureux de la situation actuelle et craignent que la Loi en ressorte affaiblie.

La mise en marché du bois des boisés est relativement stable au Nouveau-Brunswick et au Québec et très instable en Nouvelle-Écosse. Les prix varient énormément entre ces provinces où ils sont les plus élevés au Québec et les plus bas, en Nouvelle-Écosse.

Aménagement des boisés

Au Québec et en Nouvelle-Écosse, des programmes d'aménagement des boisés financés par des fonds publics sont mis à la disposition des propriétaires de forêts privées soit par l'entremise d'un groupement forestier (organisation de gestion en commun au Québec) ou de façon individuelle. En Nouvelle-Écosse, le programme individuel est administré par le gouvernement provincial tandis qu'au Québec, il est, à l'heure actuelle, administré par les offices et syndicats de producteurs. Les programmes pour groupements forestiers sont administrés par le gouvernement provincial dans les deux provinces.

Au Nouveau-Brunswick, les programmes sont appliqués par l'entremise de la structure des offices de commercialisation; en Ontario et à l'Ile-du-Prince-Édouard, ce sont les gouvernements provinciaux qui les appliquent. Dans toutes les provinces, on étudie d'autres méthodes de mise en oeuvre des programmes.

Facteurs influant sur le succès des organisations de propriétaires de boisés[1] D'abord et avant tout, une organisation a besoin d'une solide raison d'être pour exister. Là où ce critère faisait défaut, comme à l'Ile-du- Prince-Édouard, le gouvernement a été en mesure de susciter

[1] Une organisation peut être une réussite à plusieurs points de vue. Aux fins du présent document, une organisation qui réussit est celle qui est autonome financièrement et indépendante en ce qui a trait au choix des orientations.

suffisamment d'intérêt pour que les propriétaires de boisés s'organisent mais seulement pour une courte période. Les raisons les plus fortes sont normalement d'ordre économique et tournent autour de la mise en marché du bois. Ce sont les organisations qui s'occupent surtout de commercialisation qui ont les meilleures chances de succès. On pourrait donner comme exemple les offices de commercialisation et certains groupements forestiers ou certaines coopératives qui se sont organisés surtout pour regrouper des propriétés à des fins de commercialisation. D'autres groupements forestiers se sont organisés surtout pour faciliter à leurs membres l'accès à des fonds publics pour obtenir des services d'aménagement forestier, ce qui a donné lieu à la création de nombreux groupes qui dépendent par contre d'un financement public permanent.

L'appui du gouvernement est un autre élément majeur qui incite les propriétaires à s'organiser et qui aide les organisations à réussir. Cet appui peut prendre la forme d'un financement pour démarrer l'organisation, d'une base législative pour assurer la permanence, la sécurité du financement et une base pour la négociation collective, ou d'un appui tacite du simple fait de ne pas empêcher la formation d'un groupe de façon active ou passive. Au Nouveau-Brunswick, par exemple, le gouvernement s'est montré d'abord ambivalent au sujet de la création d'offices de commercialisation du bois et n'a offert qu'un mince appui. Mais il n'a rien fait non plus pour l'empêcher. A la suite de l'échec de l'un des premiers offices de commercialisation (le deuxième à se former) une commission a été mise sur pied pour surveiller la création des autres offices et les derniers à se former ont reçu un financement direct.

Un financement convenable est un facteur important. Les frais d'adhésion, à quelques exceptions près, ne semblent pas suffire à soutenir un groupe actif. L'apport de fonds du gouvernement peut être irrégulier et apporter nombre d'autres problèmes. Les prélèvements sur les produits forestiers vendus seraient la source de fonds la plus sûre.

Les organisations qui s'occupent de commercialisation peuvent s'attendre à une résistance de la part de l'industrie forestière, surtout si les groupes visent à une négociation collective des prix du bois. Il faut par conséquent qu'il y ait une solide législation au sujet de la

négociation. Si les forêts publiques sont elles-mêmes un important fournisseur de bois, le fait de limiter l'accès à cette source d'approvisionnement peut être une mesure d'incitation efficace pour une industrie réticente à négocier avec les organisations de propriétaires de boisés. Un accès limité aux forêts publiques et des droits de coupe qui reflètent équitablement les prix du marché peuvent diminuer l'influence des forêts publiques comme compétiteur du secteur des boisés dans l'approvisionnement en bois.

Il doit y avoir assez de débouchés pour exercer sur les propriétaires de boisés une pression qui les pousse à s'organiser, sinon, les raisons économiques ne sont pas suffisantes. Si un groupe se forme ou est incité à se former parce qu'il s'attend à tirer des profits de l'aménagement forestier, ses attentes seront rapidement anéanties si les produits des boisés ne peuvent être vendus ou si les projets sont retardés et si l'on perd de l'argent. Rien n'est plus difficile que de surmonter des attitudes négatives une fois qu'elles sont ancrées.

Les propriétaires de forêts privées doivent d'abord être en assez grand nombre avant d'être sérieusement pris en considération par l'industrie et le gouvernement. Cette exigence est du moins présente dans chacune des cinq provinces à l'étude.

Dernier critère et non le moindre, l'organisation a besoin de personnes dévouées et de l'appui de la collectivité. Chez certaines des premières organisations, le clergé a joué un rôle marquant et actif au moment de la formation. Dans chaque cas, on trouve une ou plusieurs personnes qui ont été au coeur du mouvement et qui ont simplement refusé de se laisser abattre par les nombreux obstacles qui se trouvaient sur leur route. Comme d'habitude, une persévérance à toute épreuve est parvenue à faire accepter tant bien que mal ces nouveaux groupes par l'industrie et le gouvernement.

QUESTIONS EN LITIGE

Commercialisation

Dans chacune des cinq provinces, même au Québec et au Nouveau-Brunswick où la situation est relativement stable, les questions de commercialisation revêtent une grande importance. Le grand problème

réside dans un surplus de bois de moindre valeur et une pénurie de marchés viables pour l'absorber. On éprouve également des problèmes à mettre en marché la production normale des boisés dans la plupart des provinces.

Dans plusieurs régions, le manque de débouchés pour le bois de moindre valeur et difficile à vendre nuit énormément à la réalisation de travaux d'aménagement forestier ou du bois commercialisable sous forme de sous-produit est récolté. L'existence de marchés adéquats est par conséquent une condition préalable pour obtenir des boisés aménagés et modifier l'attitude des propriétaires à l'égard de leurs propriétés.

Chose surprenante, on s'est peu attardé aux besoins des propriétaires en ce que regarde la mise en marché et ce même si l'on s'est beaucoup penché sur leurs besoins en matière d'aménagement forestier. Les stratégies d'aménagement ne vont pas sans les stratégies de mise en marché complémentaires et les programmes de financement publics devraient en tenir compte.

Accès prioritaire aux marchés

La présence d'entreprises forestières publiques et privées très importantes peut placer les propriétaires de boisés dans une position où il leur est difficile d'avoir accès aux marchés, et où ils deviennent par conséquent des vendeurs secondaires. Cette situation s'est révélée un problème d'envergure au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. Dans la nouvelle Loi sur les terres et forêts[1], le gouvernement du Nouveau-Brunswick désigne le bois provenant des forêts privées comme étant la source primaire d'approvisionnement en bois pour l'industrie forestière et la forêt publique, comme étant le fournisseur residuel après que l'industrie ait obtenu les volumes requis de toutes les autres sources. On a adopté une politique qui limite l'accès de l'industrie au bois des forêts publiques jusqu'à ce qu'une entente soit intervenue avec les offices de commercialisation. La dissension est toutefois très grande au sujet de la mise en application de cette politique d'"approvisionnement primaire". Dans chacune des trois provinces, on vise surtout

[1] S.N.B. 1980, c. C-38.1.

à éliminer la forêt publique comme compétiteur et à garantir un accès minimal aux marchés pour le bois provenant des boisés privés. Tous les organismes de mise en marché prétendent que les prix artificiellement bas pour les droits de coupe de bois des forêts publiques exercent une pression à la baisse sur la valeur du bois sur pied des boisés privés.

Aménagement forestier

Qui doit administrer les programmes publics d'aménagement forestier destinés aux forêts privées? La question ne se pose pas en autant que le travail est fait de façon efficace et économique. Cependant, toutes les organisations de propriétaires de boisés pensent qu'ils est de leur devoir de s'intéresser à la façon dont ces programmes sont mis en oeuvre sur les terres des gens qu'ils représentent. Il s'agit là d'une préoccupation légitime peut-être motivée, en outre, par la crainte de perdre de l'influence auprès de leurs membres. Sans contester les effets positifs de l'apport de fonds gouvernementaux dans le secteur des boisés, ces fonds ont également été source de profondes divisions entre les organisations de propriétaires de boisés et à l'intérieur de ces dernières, sur des principes de fonctionnement. C'est devenu une question majeure dans les cinq provinces à l'étude.

CONCLUSIONS

Même si le présent rapport se veut surtout descriptif, certaines conclusions sont évidentes :

- Les activités de mise en marché et d'aménagement forestier ont besoin d'une solide coordination. Il semble qu'il soit souhaitable que ces deux activités soient menées par des organisations distinctes qui peuvent porter toute leur attention sur les problèmes et le fonctionnement qui leur sont propres. Rien n'empêche les deux organisations de relever d'un même administration comme c'est le cas pour la division de l'aménagement forestier d'un organisme de mise en marché. En fait, cette approche est peut-être la meilleure façon d'établir le lien nécessaire entre les deux activités.

Les organisations de propriétaires de boisés sont valables non seulement pour ces derniers, mais aussi pour le gouvernement et l'industrie forestière. Ce sont elles qui sont en mesure de former et d'informer les gens dont elles défendent les intérêts; elles permettent aux propriétaires de boisés et aux producteurs d'exprimer leurs problèmes et d'exercer une certaine influence sur les questions qui les touchent; elles fournissent également un mécanisme qui permet au gouvernement et à l'industrie de traiter avec une organisation plutôt qu'avec plusieurs milliers de propriétaires individuels; elles offrent divers services de mise en marché et de foresterie à leurs membres et augmentent le nombre de boisés disponibles à l'aménagement forestier et la récolte.

- Les stratégies d'aménagement énoncées dans les ententes fédérales-provinciales de mise en valeur des forêts profiteraient de stratégies complémentaires de mise en marché.

- En l'absence d'organisations de propriétaires de petits boisés privés, ce sont les objectifs des autres propriétaires ou organismes forestiers qui prennent la priorité.

- Les organisations efficaces et prospères de propriétaires de boisés tendent en général à s'occuper de mise en marché.

- Les organismes de mise en marché réussissent, de manière générale, à faire augmenter les prix et à équilibrer les marchés malgré les lacunes dont souffre le contrôle qu'ils exercent sur ces marchés. Ces organismes n'ont probablement pas encore donné toute leur mesure dans la défense des intérêts du secteur des boisés et la prestation de services.

- Les groupements forestiers (O.G.C., au Québec) parviennent à offrir un large éventail de services à leurs membres. Ils n'atteignent malheureusement qu'un petit pourcentage de propriétaires de boisés et ils deviennent coûteux à outrance s'ils ne parviennent pas à l'autonomie financière. Parmi les facteurs restrictifs, il y a l'engagement à long terme exigé par les membres et le manque de fonds pour financer les activités.

- Bon nombre de propriétaires de boisés répugnent à engager en tout ou en partie leur boisé dans un plan d'aménagement à long terme, surtout s'il prévoit des droits de rétention sur la propriété. Cet engagement à

---

[1] Théoriquement un groupement peut rejoindre autant de propriétaires qu'il désire à l'intérieur de son secteur. Il n'y a pas de limite quand au montant qu'un groupement peut dans les faits dépenser. Ce qui est limité cependant c'est l'aide financière gouvernementale.

long terme réduit donc le nombre de propriétés disponibles pour l'aménagement. On s'est plaint que même si une propriété entière est engagée dans un plan d'aménagement, cela ne garantit pas pour autant que des services d'aménagement seront offerts dans tous les secteurs où on en a besoin, ni même qu'on en fournira éventuellement. L'approche la plus raisonnable est peut-être celle qui est utilisée à l'Ile-du-Prince-Édouard: lorsque le travail est vraiment effectué, le propriétaire de boisé doit consentir à engager dans la production forestière seulement le secteur traité, pour une période minimale de 10 ans, ce qui peut donner l'occasion d'aller sur la propriété pour convaincre le propriétaire des avantages du plan d'aménagement complet sans l'obliger pour autant à faire le grand saut tout de suite.

En conclusion, la présence d'organisations de propriétaires de boisés privés solides et indépendantes est essentielle à la mise en valeur future des forêts privés de l'est du Canada.

PERSONNES INTERVIEWÉES

(p) - interview personnelle
(t) - interview téléphonique

Québec

Pierre Beauchesne	(p)	Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie
Gérard Bélanger	(p)	O.G.C. de Dorchester-Sud
Gilles Carpentier	(p)	Service canadien des forêts, gouvernement du Canada
Wells Coates	(t)	Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie
Fernand Côté	(p)	Ministère de l'Énergie et des Ressources, gouvernement du Québec
Gilbert Aubin	(p)	Service canadien des forêts, gouvernement du Canada
Jean-Guy Gagnon	(p)	Service canadien des forêts, gouvernement du Canada
Réjean Godin	(p)	O.G.C. de Portneuf
Normand Houle	(p)	Service canadien des forêts, gouvernement du Canada
Pierre Lachance	(p)	Association des industries forestières du Québec
Louis Lanneville	(p)	Fédération des producteurs de bois du Québec
Raynald Larocque	(p)	Les papiers Reed Ltée
André Lemelin	(t)	Ministère de l'Énergie et des Ressources, gouvernement du Québec
Marcel Lortie	(p)	Faculté de foresterie, Université Laval
Marius Migneault	(p)	Faculté de foresterie, Université Laval
Gilles Prégent	(t)	Régie des marchés agricoles du Québec
Denise Rousseau	(p)	Service canadien des forêts, gouvernement du Canada
Daniel Roy	(p)	Fédération des producteurs de bois du Québec
Denis Villeneuve	(p)	Syndicat des producteurs de bois de la région de Québec

Nouveau-Brunswick

Janice Campbell	(p)	Service canadien des forêts
Peter DeMarsh	(p)	Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick
Alex Dickson	(p)	University of New Brunswick
Gerald Dupuis	(t)	Office de commercialisation des produits forestiers du sud-est du Nouveau-Brunswick
Valerie Fowler	(p)	Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick

Joakim Hermelin	(p) Service de consultation forestière du Nouveau-Brunswick
Peter Hughes	(p) Fédération des propriétaires de lots boisés du Nouveau-Brunswick
Georges Lajoie	(p) North Shore Forestry Syndicate
John Levy	(p) S.N.B. Wood Co-op
Don Lockhart	(p) New Brunswick Forest Product Association
Ian MacDonald	(p) Commission des produits forestiers du Nouveau-Brunswick
Bob MacLaggan	(p) Gouvernement du Nouveau-Brunswick
Bob Nielsen	(p) Commission des produits forestiers du Nouveau-Brunswick
Claude Pelletier	(t) Office de vente des produits forestiers du Madawaska
Ken Vasilauskas	(t) Office de commercialisation des produits forestiers de Carleton-Victoria
Kevin Whelton	(p) North Shore Forestry Syndicate

Nouvelle-Écosse

Chris Bauditz	(p) Service canadien des forêts
John Dechman	(p) Nova Scotia Woodlot Owners and Operators Association
Dan Eidt	(p) Ministère des Terres et des Forêts de la Nouvelle-Écosse
Lorne Etter	(p) Nova Scotia Forest Products Association
Diane Findlay	(p) Nova Scotia Primary Forest Products Marketing Board
Bill Goodfellow	(p) Scott Paper Limited
Eric Hundert	(p) Dalhousie University
W.L. Johnson	(p) Ministère des Terres et des Forêts de la Nouvelle-Écosse
Karl Levy	(t) Lunenburg County Woodlot Owners Association
Richard Lord	(t) Entrepreneur en sylviculture
Peter MacQuarrie	(p) Ministère des Terres et des Forêts de la Nouvelle-Écosse
Ian Millar	(p) Service canadien des forêts
Mark Nightingale	(p) West Pictou (groupement forestier)
Jim O'Neil	(p) Bureau d'avocats Burton, Lynch, Armsworthy, Ward and O'Neil
Ross Pentz	(p) Lunenberg (groupement forestier)
John Smith	(t) Ministère des Terres et des Forêts de la Nouvelle-Écosse
Ralph Thompson	(p) Entrepreneur en sylviculture
Bob Trainor	(p) Scott Suppliers Division (NSWOOA)
Charlie Williams	(t) Eastern Nova Scotia Landowners and Forest Fibre Producers Association

Ile-du-Prince-Édouard

J.P. Arsenault	(p)	Ministère de l'Énergie et des Forêts de l'I.-P.-É.
Brian Brown	(p)	Ministère de l'Énergie et des Forêts de l'I.-P.-É.
Kirk Brown	(p)	Central Woodlands Association
Cyril DesRoches	(p)	Central Prince Forestry Association
Allan Gallant	(p)	La coopérative forestière Ltée
Gerry Gavin	(p)	Ministère de l'Énergie et des Forêts de l'I.-P.-É.
Bill Glen	(t)	Ministère de l'Énergie et des Forêts de l'I.-P.-É.
Don Harris	(p)	P.E.I. Silviculture Association
Wanson Hemphill	(p)	Central Woodlands Association
Dan McAskill	(p)	Ministère de l'Énergie et des Forêts de l'I.-P.-É.
Brian Sykes	(p)	Service canadien des forêts

Ontario

Joe Bird	(p)	Ontario Forest Industries Association
Jim Coates	(p)	Ontario Forestry Association
Clarence Coons	(p)	Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario
Randy Crawford	(p)	Ministère des Richesses naturelles de l'Ontario
Bill Fullerton	(p)	Ministère des Richesses naturelles de l'Ontario
Bill Irwin	(p)	Christmas Tree Growers Association of Ontario
Aage Loake	(p)	Huronia Woodland Owners Association
Don Miller	(p)	Maurice Miller Lumber Ltd.
Al Nausedas	(p)	Ministère des Richesses naturelles de l'Ontario
Bob Staley	(t)	Ministère des Richesses naturelles de l'Ontario

BIBLIOGRAPHIE

Québec

1. Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement forestier 1984-1990, Gouvernement du Canada, Gouvernement du Québec.

2. Desrosiers, N., Enquête auprès des propriétaires forestiers du Québec, Faits saillants, F.P.B.Q., 1985.

3. F.P.B.Q., Document de planification du travail des plans de mise en valeur, 1984.

4. F.P.B.Q., Rapport des activités, 1980-1981, 1983-1984, 1984-1985, 1985-1986.

5. Gendreau, C., Politiques forestières en forêt privée au Québec. University of California, Berkeley, 1985.

6. Groupement agro-forestier & touristique de Portneuf Inc. et al, L'avenir de la forêt privée dans la région de Québec, Mémoire présenté au comité consultatif sur l'avenir de la forêt privé, 1984.

7. Lortie, M., L'avenir de la forêt privée, Rapport du Comité de consultation sur l'avenir de la forêt privée au Québec, 1984.

8. Malenfant, D., La forêt privée, Silviculture : Journal of the New Forest, April/May, 1986.

9. Mooney, E.R., Quebec Agricultural Marketing Board, Canadian International Paper Co., 1981.

10. Ordre des ingénieurs forestiers du Québec, Forêt privée, potentiel ligneux ou politique?, Textes de 5 conférences présentées au soixante-quatrième congrès annuel de l'Ordre des ingénieurs forestiers du Québec, 1985.
    - Mignault, M., Les intervenants en forêt privée.
    - Ouellette, Y., La Forêt privée : Source d'approvisionnement de choix. Mythe ou réalité?
    - Roy, D., Des programmes d'aide à la mesure du potentiel ligneux de la forêt privée.

11. Québec. Ministère de l'Énergie et des Ressources, Bâtir une forêt pour l'avenir : la politique forestière, 1985.

12. Province de Québec, La forêt au Québec, Ministère de l'Agriculture, 1979.
    - Belzile, H., La mise en marché du bois en forêt privée.
    - Cochelin, Y., Les formules de groupements de propriétaires.
    - Côté, F., Les regroupements de propriétaires forestiers : groupements forestiers et sociétés d'exploitation.
    - Daburon, H., Les aides à la forêt privée.
    - Degos, G., L'Organisation des propriétaires privés pour la commercialisation des bois.

13. Province de Québec, Ressource et industrie forestières, Portrait statistique, Ministère de l'Énergie et des Ressources, Édition 1984.

14. Regroupement des sociétés d'aménagement inc. (RESAM), Étude technique sur les organismes de gestion en commun du Québec, RESAM, 1984.

15. Université Laval, Government of Canada, Symposium on Eastern Canada Small Private Land Forestry, 1981.
    - Belzile, H., Improvements in the Status of Quebec's Private Forest over the Past Ten Years.
    - Gendreau, C., Migneault, M., et al, Visit to the Groupement Forestier et Agriculture de Beauce-Sud, separate document, 1981.

Nouveau-Brunswick

1. Arsenault, F.J., Private Woodlots: What does the Future Hold?, Report of the New Brunswick Private Woodlot Resources Study, Province of New Brunswick, 1983.

2. DeMarsh, P., Private Woodlot Owners in New Brunswick and their Relationship with Industry and State, Paper presented at Small Scale Forestry Conference, Finland, 1986. New Brunswick Federation of Woodlot Owners; Fredericton, New Brunswick.

3. Fellows, E.S., Report on Assessment of Market Stumpage Values on Private Forest Land, NB Dept. Forests, Mines and Energy, 1985.

4. Government of Canada, New Brunswick's Forests, Forestry Report, Maritimes Forest Research Centre, 1984.

5. Runyon, K., Fair Market Prices for Pulpwood in New Brunswick, Maritimes Forest Research Centre Information Report M-X-144, 1983. Government of Canada, Canadian Forestry Service, Fredericton, New Brunswick.

Nouvelle-Écosse

1. Entente Canada-Nouvelle-Écosse concernant la mise en valeur des ressources forestières, Gouvernement du Canada, Province de Nouvelle-Écosse, 1982. Service canadien des forêts, Fredericton (Nouveau-Brunswick).

2. Connor, J., Forestry, Report of the Nova Scotia Royal Commission on Forestry, Province of Nova Scotia, 1984.

3. Darveau et al, Interim Evaluation of the Canada-Nova Scotia Forest Resource Development Agreement, 1984. Government of Canada, Canadian Forestry Service, Fredericton, New Brunswick.

4. Freeman-Fanning, W., Pilot Project for Group Management in Nova Scotia, A Case Study of West Pictou Forest Owners Limited, BScF Thesis, University of New Brunswick, 1984.

5. Government of Canada, Nova Scotia's Forests, Forestry Report, Maritimes Forest Research Centre, 1984, Fredericton, New Brunswick.

6. Maclaren Plansearch, Group Management Project Viability Study, Final Report, 1981. Government of Canada, Canadian Forestry Service, Fredericton, New Brunswick.

7. Maclaren Plansearch, Entente auxiliaire de développement des ressources forestières, Évaluation provisoire, Résumé, 1981. Gouvernement du Canada, Service canadien des forêts, Fredericton (Nouveau-Brunswick).

8. MacQuarrie, P., A Survey of Private Woodland Owners in Nova Scotia, Province of Nova Scotia, Dept. Lands and Forests, 1981. Halifax, Nova Scotia.

9. Nova Scotia Dept. Lands and Forests, A Submission to the Nova Scotia Royal Commission on Forestry, Province of Nova Scotia, 1983. Halifax, Nova Scotia.

10. N.S. Woodlot Owners and Operators Assoc., Scott Suppliers Division, Brief to the Royal Commission on Forestry, 1982. Nova Scotia Department of Lands and Forests, Halifax, Nova Scotia.

11. Nova Scotia Pulpwood Marketing Board, Rules of Procedure, 1976. Nova Scotia Department of Lands and Forests, Halifax, Nova Scotia.

12. Peat Marwick, Management Study of Group Management Ventures, 1986. Government of Canada, Canadian Forestry Service, Truro, Nova Scotia.

13. Province of Nova Scotia, Forestry, A new Policy for Nova Scotia, 1986. Department of Lands and Forests, Halifax, Nova Scotia.

14. Thompson, R., Group Forestry Ventures: Are they a Waste of Public Funds?, Halifax Chronicle-Herald, April 25, 1986.

15. Trainor, L.R., Pulpwood Marketing, An Address to the N.S. Dept. Agriculture Staff meeting, 1984. Halifax, Nova Scotia.

Ile-du-Prince-Édouard

1. Entente Canada-Ile-du-Prince-Édouard concernant la mise en valeur des ressources forestières, 1983-1988. Gouvernement du Canada, Province de l'Ile-du-Prince-Édouard, 1984. Service canadien des forêts, Fredericton (Nouveau-Brunswick).

2. Gouvernement du Canada, Procès-verbaux et témoignages. Comité permanent des Pêches et des Forêts, Chambre des Communes, fascicule nº 52, 1985.

3. Government of Canada, Prince Edward Island's Forests, Forestry Report, Maritimes Forest Research Centre, 1984. Canadian Forestry Service, Fredericton, New Brunswick.

4. I.E.A. Consulting Group Ltd., Report on a Public Survey of Forestry-Related Activities and Awareness in Prince Edward Island, Canadian Forestry Service and P.E.I. Dept. Energy and Forestry, 1984.

5. P.E.I., F.R.D.A. Management Committee, Annual Report Canada-Prince Edward Island Forest Resource Development Agreement, Executive Summary, 1986. Canadian Forestry Service, Fredericton, New Brunswick.

Ontario

1. Aird, P., Government Incentives and Disincentives to Private-Land Forestry, Ontario Ministry of Natural Resources, 1980.

2. Entente Canada-Ontario concernant la mise en valeur des ressources forestières. Gouvernement du Canada, Province de l'Ontario, 1985.

3. Canadian Institute of Forestry, Southern Ontario Section, Forestry in Southern Ontario "Small Woodlots - Big Business", Background information for M.P.P. Forestry Tour, 1986.

4. Coons, C.F., Agroforestry in Ontario, Paper presented to Annual Meeting of Ontario Soil and Crop Improvement Association, 1985.

5. Ontario Forestry Association, OAF's Response to Private Forest Lands A Public Resource, 1983.

6. Ontario Ministry of Natural Resources, Ontario Forest Industry Statistical Reports for 1984, Province of Ontario, 1986.

7. Ontario Ministry of Natural Resources, Private Land Forests A Public Resource, Province of Ontario, 1982.

8. Ontario Ministry of Natural Resources, Timber Sales Branch, The Forest Industry in the Economy of Ontario, Province of Ontario, 1981.

9. Province of Ontario, Conservation Areas Guide, Pamphlet, 1986.

10. Province of Ontario, Help ... For Landowners Who Want to Branch Out, Pamphlet, 1985.